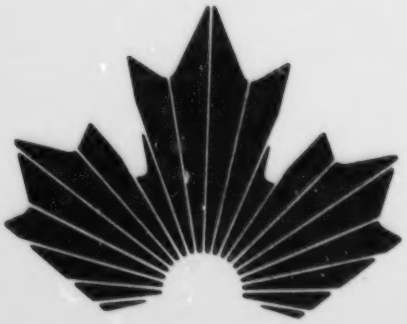
Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Business Machines



External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada
Canada

89-01707/

COPY 15-12-88

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

BUSINESS MACHINES

DECEMBER 1988

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

For additional copies please write or call:

Info Export (BTCE)
The Department of External Affairs
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/15-1988

ISBN 0-662-55988-6

External Affairs Canada
Affaires extérieures Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for the Department of External Affairs. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of the Department of External Affairs.

Peat Marwick Consulting Group and the Department of External Affairs advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, the Department of External Affairs is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

BUSINESS MACHINES

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III - U.S. IMPORTS OF BUSINESS MACHINES	6
Sector Definition	6
U.S. Imports 1982-87	7
U.S. Industry Outlook	9
IV - MARKET STUDY	12
Survey of U.S. Importers	12
Survey of U.S. Associations	16
V - BACKGROUND	18
Study Approach	19

APPENDICES

Appendix 1	- U.S. Importers Seeking Sources of Supply for Specific Products	23
Appendix 2	- U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	31
Appendix 3	- 1986 Imports of Business Machines (Schedule A 753.0, 759.9, 764.9, 898.3)	39
Appendix 4	- 1986 U.S. Imports of Selected Business Machines from Europe and Japan by Country	47
Appendix 5	- 1982 - 1987 Imports of Selected Business Machines	49
Appendix 6	- Current U.S. Tariffs on Canadian Business Machines and Schedule for their Removal Under the Free Trade Agreement	53
Appendix 7	- Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	59
Appendix 8	- U.S. Industry Trade Fairs and Publications	61
Appendix 9	- Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	77

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful are also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Business machines is one of the sectors examined during the study. A survey of U.S. importers of business machines was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and to identify potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The survey results were significant, with two-thirds of those interviewed reporting that they were facing rising costs for their imports as a result of the weakened U.S. dollar. Consequently, a large number also expressed an interest in hearing about Canadian products as possible alternatives to their more expensive imports.

These importers indicated a preference for receiving information on Canadian capabilities via mailings or through direct personal contact. The main reasons U.S. companies gave for importing business machines are to source products not available domestically and to secure favourable prices.

This preliminary study of importers of business machines in the United States consisted of 51 companies surveyed by Peat Marwick. It should be noted that several foreign-owned U.S. firms were interviewed for their comments.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of the Department of External Affairs and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such followup. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of a Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The industries which manufacture parts and finished products classified under the heading "business machines" are numerous, but are increasingly related to the electronics and computer industries. In 1987 the U.S. computer industry reported total shipments valued at $57.5 billion (U.S.). Growth for 1988 through 1992 is expected to average 10% annually. The personal or microcomputer segment, which captures a large portion of total expenditures on business machines, will grow at a rate of 6% during this period.

This study examines imports of various computing and data processing equipment, parts and accessories. The value of these imports reached an estimated $14.7 billion (U.S.) in 1987, up 26% from $11.7 billion (U.S.) in 1986. Products from Japan had a 43.5% share of the total U.S. import market in 1986, compared with 35.7% in 1982. Other Pacific Rim countries, notably Singapore and Taiwan, experienced strong gains in the U.S. market over the period 1982 through 1986, while the European countries and Canada lost significant relative market shares. In particular, Canada's share of U.S. imports of the products studied declined to 6.9% in 1987 from 17.3% in 1982.

The survey of U.S. importers found that close to 70% were facing rising costs for their imports as a result of the devaluation of the U.S. dollar. Consequently, a large number indicated that they would like Canadian companies to contact them concerning alternatives to existing sources of supply.

These U.S. importers indicated a preference for receiving information through brochures and through direct contact by the Canadian manufacturer or a representative. The two primary reasons given by the surveyed U.S. importers for sourcing outside the United States were to acquire products not available from domestic sources and/or to receive a more favourable price than available domestically.

Specific opportunities were identified through the survey of U.S. importers. In particular, U.S. companies are seeking new sources of supply for a wide variety of products including assembled computer systems, PC boards, monitors, modems, printer parts and accessories, integrated circuits including microprocessors, power supplies, and sheet metal assemblies. Information on the companies seeking these goods is found in Appendix 1. Also, a list of those

companies which are interested in knowing more about Canadian sources of supply of business machines in general has been compiled in Appendix 2.

The Department of External Affairs recommends that Canadian firms should consult the Trade Commissioner closest to each company being considered for contact prior to doing so for advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are compiled in Appendix 9.

III - U.S. IMPORTS OF BUSINESS MACHINES

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on and how they were selected, is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products being reported on were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe, and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., accounting, computing and other data processing machines [Schedule A 753.0]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., accounting, computing and other data processing machines with a calculating mechanism [Schedule A 7530010]).

Appendix 3 displays 1986 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the business machines report. Those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in the business machines sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Accounting, Computing and Other Data Processing Machines with a Calculating Mechanism (Schedule A 7530010);
- Data Processing Machines, nspf* (Schedule A 7530020);
- Parts, nspf, of Automatic Data Processing Machines (Schedule A 7599040);
- Magnetic Computer Tape, Not Recorded (Schedule A 8983150);
- Parts, nspf, for Tape Recording and Dictation Recording Machines (Schedule A 7649960);
- Parts, nspf, of Office Machines Incorporating a Calculating Mechanism (Schedule A 7599060).

U.S. IMPORTS 1982-87

A breakdown of 1986 imports of selected business machines by country is presented in Appendix 4.

Total value of U.S. imports of the above products was approximately $11.7 billion (U.S.) in 1986, up 36% from 1985. Average annual growth in imports of these products exceeded 45% between 1982 and 1986. Imports in 1987 to the end of November, totalled $13.5 billion (U.S.), which was 15.7% more than the total for 1986.

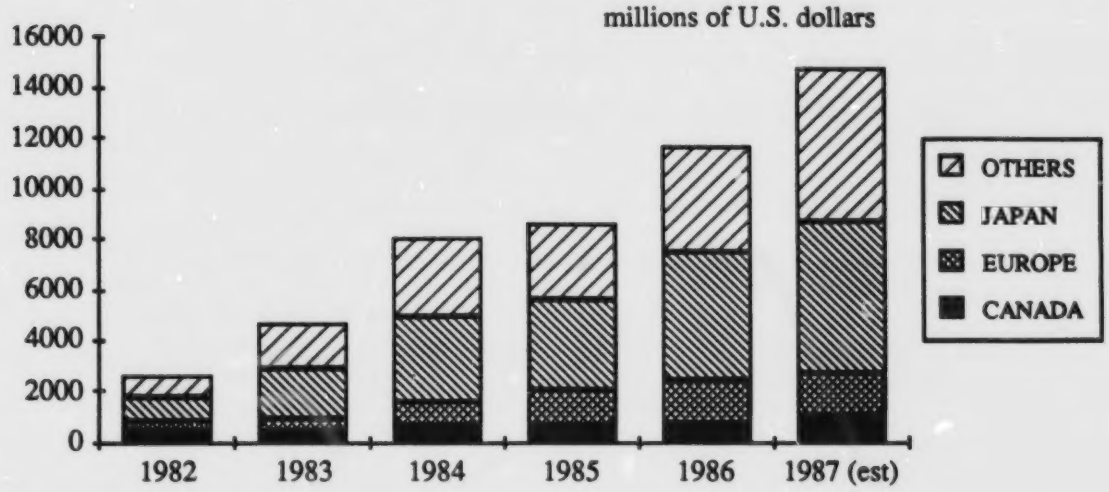
Overall, Japan and other Pacific Rim countries including Singapore, Taiwan, and Korea have gained in their share of total U.S. imports over the period 1982 through 1987, while Canada and European countries have experienced significant losses in share over this time (see Chart 1 below). In particular, Canada's share of total U.S. imports has dropped from 17.3% in 1982 to 8% in 1986. While Canada's best market position is in the field of accounting, computing and other data processing machines with a calculating mechanism, where it held 11% in 1987, its relative share of imports of these products has been cut by nearly two-thirds since 1982.

---

* Not specifically provided for

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES AND SUPPLIES



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

Appendix 5 shows the import trend by product group over the period 1982 through 1987.

Parts of data processing machines and data processing machines are by far the largest of the six product groups accounting for 50.8% and 31.9% respectively of the estimated 1987 U.S. imports of business machines. Japan has the largest share of the U.S. import market for these products, accounting for 37.2% and 59.9% respectively. Singapore is also a major source of these two product groups accounting for 22.7% and 13.7% respectively of the total U.S. import market.

As a result of rising prices of developed country imports, there is potential for further growth in Canada's market share of U.S. imports of business machines. In the event of a Free Trade Agreement between the United States and Canada, these opportunities will increase as tariffs ranging from 2.2% for automatic typewriters and word processing machines to 5.3% on pencil sharpeners become duty free by January 1, 1993. Automatic data processing machines become duty free on January 1, 1989, and most other business machines become duty free on January 1, 1993, with five equal stages of tariff reductions. A full listing of tariffs is found in Appendix 6.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1988 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. business machines sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-87" (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

Office or business machines and associated equipment encompass a wide variety of products including: adding machines, calculators, cash registers, typewriters, photocopiers, dictation machines, mail handling equipment and, increasingly, electronic computers and peripherals.

As continued developments in microelectronics and software result in the introduction of more powerful, faster, more effective and less expensive computer-based systems, the product category "business machines" will continue to evolve and merge with that of electronic computer equipment. Of the numerous types of business machines in use today, most incorporate microprocessors. Consequently, the outlook for business machines is, in large part, influenced by that of the computer industry.

In 1987, the U.S. computer equipment industry began to recover from a two-year stagnation in demand. An 8% increase in the dollar value of shipments to $57.5 billion (U.S.) was spurred by significant price/performance improvements made by manufacturers, particularly those in the

microcomputer, communications products and peripherals segments of the industry. These improvements made new office technologies both viable and necessary for a larger segment of the business community.

As a result of the devaluation of the dollar, U.S. industry shipments to export markets posted strong gains. Total U.S. exports were up by 19% to $17.4 billion (U.S.) in 1987, with shipments of CPU's and peripherals gaining 30% and 20% respectively. Europe remained the leading market for these U.S. exports, accounting for approximately 55% of shipments in 1987.

The USDOC reports that the weaker dollar did not have an impact on U.S. imports in 1987, however. Unit imports into the United States increased 20% that year, while their value gained 26% to reach $14 billion (U.S.). The USDOC indicates that both figures would have been significantly higher in the absence of a 100% tariff imposed on specific types of Japanese microcomputer imports as part of the United States - Japan Semiconductor Arrangement. Overall, imports from Pacific Rim countries represented 75% of total U.S. imports of computer equipment in 1987. Korean shipments destined for the U.S. market grew 25% to more than $500 million (U.S.), while Taiwan and Singapore had $3 billion (U.S.) of combined imports into the United States in 1987, 35% higher than 1986. With the exception of Japan, which manufactures a broad range of computer systems and peripherals for domestic and export markets, the other Pacific Rim countries are involved primarily in the production of low-end microcomputers, parts and peripherals for the U.S. market. Canadian exports of data processing equipment to the United States reached one billion dollars (U.S.) in 1987, 40% higher than 1986.

The USDOC forecast for the computer industry is for a 10% increase in the current-dollar value of shipments in 1988. It is expected that continued advances in all technologies, from semi-conductors to software, will maintain the growth of U.S. factory shipments of computer equipment at the 10% level through 1992. The personal or microcomputer segment will experience somewhat slower growth (6% through 1992 when it will reach $23 billion (U.S.)), as U.S. and foreign manufacturers continue to deliver improved performance in lower-cost machines. The business segment of the U.S. personal computer market, which was estimated at $10 billion (U.S.) in 1987, should reach $12.5 billion (U.S.) by 1990 according to an International Data Corporation forecast.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection, and a summary of U.S. imports of those products for 1982-87. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of business machines interviewed for this report were selected from a variety of sources including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For the business machines sector, 51 questionnaires were completed.

Interview Results

Of the U.S. importers of business machines interviewed for this study, 48 (89%) imported business machines in 1987. Table 1, below, identifies the number of respondents importing the products of interest and the number who consider each product a major import item.

Table 1

Product	Number of Respondents Importing each Product	Reporting Product as Major Import
Calculators	11	4
Manual Typewriters	2	2
Electric Typewriters	4	2
Electronic Typewriters	3	1
Computer Systems	19	10
Monitors	26	15
Disk Drives	20	13
Printers	30	17
Accessories	17	9

As the table illustrates, computer systems and their components parts are, by far, the most popular types of business machines and equipment imported by U.S. companies. This highlights the growing importance of microprocessor technology in the office equipment industry. Nearly 63% of those interviewed had foreign supplies of printers in 1987, and 35% considered printers a major import item. Monitors, disk drives and complete systems were also major import items with at least 20% of U.S. importers interviewed.

Table 2, below, identifies the major exporting countries which supply the U.S. importers surveyed and indicates the overall satisfaction with imports from these countries. A complete presentation of the results for all exporting countries identified in the survey is provided in Appendix 7.

Table 2

Country of Origin	No. of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max.= 5.0)
Japan	42	4.5
Taiwan	15	4.0
Singapore	8	4.4
South Korea	8	4.3
West Germany	6	3.8
Hong Kong	5	4.2

The results indicated that the overall level of satisfaction with the products and services of present suppliers was very high, and there were relatively few instances of dissatisfaction. On average, respondents gave current suppliers a rating of 4.2 out of a possible 5.0 for satisfaction. Of the 51 U.S. companies, only eight cases of dissatisfaction were noted out of the 103 importer-supplier relationships reported. Five of the eight cases identified delivery delays as the problem. In two cases, problems identified with Canadian suppliers include delay in delivery and scarcity of the product sought.

When asked why the products imported were not sourced domestically, U.S. importers gave the following reasons:

- not available in the United States (27.1%);
- lower prices (22.9%);
- supplementary supply for domestic sources (18.8%);
- superior quality (8.3%).

A large majority of respondents (68.7%) indicated that the devaluation of the U.S. dollar had resulted in increased prices for their imports of business machines, and a large percentage (35.4%) expressed an interest in learning more about Canadian products as possible alternative sources of supply. Given the importance of securing lower prices, as noted above, these observations suggest a potential opportunity for Canadian firms to replace more expensive imports from other countries, particularly Japan.

While just under one-third of those interviewed (15 respondents) had previously used Canadian sources of the products under study, the majority of those (11 respondents) expressed satisfaction with Canadian suppliers. Of the remaining 33 respondents who had not tried Canadian sources, 18 respondents indicated they were not interested in learning more about Canadian suppliers. Most of these companies were unable to source in Canada because of arrangements with or through parent companies in Japan or elsewhere.

Of those that were interested in learning more about Canadian suppliers, 23 respondents preferred to receive product listings and prices through brochures. Fourteen respondents also indicated that they would welcome direct contact by the Canadian manufacturer or a representative. Information provided by the parent company is used in the purchase decision by two-thirds of those interviewed. The survey showed that many of these importers are also likely to get information through industry publications and at industry trade fairs. The publications read by those interviewed are numerous. The most frequently mentioned were company catalogues and purchasing magazines. The trade fairs most frequently attended or participated in by respondents were "Comdex", "NOMDA", the trade fair of the National Office Machine Dealers Association, and the Hanover show in West Germany.

In response to the question concerning the effect of a Canada-United States Free Trade Agreement, 60% indicated that they did not expect it to have any impact on their company's purchasing policies. Fourteen (14%) percent of U.S. importers said they would increase their purchases of Canadian products as a result of the Agreement, while the remaining 26% were uncertain of its impact. While 35% of all U.S. importers interviewed were interested in hearing about Canadian suppliers generally, eight companies are currently seeking alternate sources of supply for specific products. These firms are:

- **Technology Systems** is seeking a supplier for personal computers (4 MB RAM, 120 MB Storage), microprocessors (8086, 80286, 80386), and multi-synchronous monitors;
- **Brother International** is interested in finding suppliers of a variety of printer accessories;
- **Printware** would like to hear from suppliers of PC Boards;
- **Matrix Instruments** would like to find a supplier of sheet metal assemblies for business machines as well as for cathode ray tubes;

- **Hugin Sweda** is looking for video monitors;
- **Heath-Zenith** is interested in hearing from manufacturers of power supplies;
- **Okidata** would like to find suppliers of integrated circuits;
- **Sanyo Business Systems** is searching for additional sources of supply for parts for fax machines, thermal printer heads, modems and integrated circuits.

More information on these companies and their requirements is found in Appendix 1. Appendix 2 is a listing of those U.S. importers with a general interest in Canadian sources of supply.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the business machines industry. The industry associations contacted and their mandates are as follows:

- Computer and Business Equipment Manufacturers Association (CBEMA) assists in developing new standards for its members, develops programs for collecting and disseminating industry statistics, and initiates public policy formation in areas relevant to its members;
- National Office Products Association (NOPA) undertakes a broad range of activities to enhance the market opportunities for its present and future members.

The associations were interviewed to obtain the following information:

- market trends for the business machines industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in the U.S. business machines industry;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;
- the potential effect of Free Trade on Canada-United States trade in business machines goods;

their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian business machines industry.

Interview Results

While the associations were unable to provide industry growth estimates, they did feel that growth would be positive, although slower than in previous years. There was an indication that the weakened U.S. dollar would boost exports to other countries and that the relative increase in the price of U.S. imports would result in greater competition in the American market.

With respect to the impact of a Canada-U.S. Free Trade Agreement, CBEMA expected that the rationalized trading system would result in increased flows of business machines in both directions. CBEMA also indicated that the Agreement's most likely impact would be on trade in telecommunications products. The Canadian industry, which is seen as a mix of large U.S. and smaller Canadian domestic firms, is viewed as competitive.

The associations indicated that the largest U.S. trade fairs included: "Comdex", the "National Computer Conference", and trade fairs organized by the National Office Machine Dealers Association and the National Office Products Association. The U.S. Associations interviewed also provided names of industry publications popularly read in the United States. These are listed in Appendix 8.

V - BACKGROUND

Six years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985, resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 first quarter figures continue to show the value of U.S. currency declining (but stabilizing) relative to most western industrialized countries. These currency adjustments are only beginning to translate into changes in trade patterns. Exporters to the United States who made large profits were able to pare their profits for many months before they were forced to raise prices. In many cases, however, the profits of leading Japanese and European exporting companies have plunged by 40% to 80%, and the companies have been forced to increase prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The December 1987 trade figures promise a change in direction of trade as the nominal monthly deficit dropped to $12.2 billion (U.S.), well below the $14.3 billion (U.S.) monthly average for the whole of 1987. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. These developments should help to stimulate two-way trade between Canada and the United States. Since the value of U.S. and Canadian currencies relative to one another has remained fairly

constant, the increased value of developed country currencies against North American currencies should significantly increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturing and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing the Department of External Affairs' WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad, contains

information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and, when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product, and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the DRIE official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS SEEKING SOURCES OF SUPPLY FOR SPECIFIC PRODUCTS

Name:	Heath-Zenith
Address:	490 Benton Harbour, Detroit, MI 49022 U.S.A.
Contact:	Mr. Tom Haysmer, Purchasing Manager
Telephone:	616-982-3200
Telex:	923279

- Imports computer monitors, disk drives and printers from Taiwan and South Korea.
- Price and availability are significant factors in the decision to import.
- Has found Canadian products to be satisfactory.
- Prefers to be contacted by a distributor.
- Actively seeking sources of supply for various types of dawlys and power supplies.

Name:	Hugin Sweda
Address:	34 Maple Avenue Pine Brook, NJ 07058 U.S.A.
Contact:	Ms. Joanne Bieksha, Manager of Inventory Control
Telephone:	201-575-8100
Fax:	201-575-8861

- Imports monitors, printers, cash registers and floppy disks from Japan, Portugal, Mexico and Canada.
- Price is a significant factor in the decision to import.
- Has been dissatisfied with Canadian products because of delays in delivery.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via brochures, personal contact by the company and/or a visit by a representative to the Canadian company and its facilities.
- Actively seeking sources of supply for video monitors which are high resolution, black and white and full page.

Name:	Matrix Instruments Corporation
Address:	1 Ramland Road Orangeburg, NY 10962 U.S.A.
Contact:	Mr. Tom Mattimore, Purchasing Manager
Telephone:	914-365-0190
Fax:	914-359-8201

- Imports monitors, printers, various assembled parts and modules, film processing units and cathode ray tubes from Japan, South Korea, Sweden, France and West Germany.
- Price and availability are significant factors in the decision to import.
- Has found Canadian products to be satisfactory.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via brochures, a distributor, personal contact by the company and/or a visit by a representative to the Canadian company and its facilities.
- Actively seeking sources of supply for machine sheet metal assemblies and cathode ray tubes.

Name:	Okidata
Address:	532 Fellowship Road Mount Laurel, NJ 08054 U.S.A.
Contact:	Mr. Mike Sidler, Purchasing Manager
Telephone:	609-235-2600 Ext. 8480
Fax:	609-778-4184

- Imports printers and monitors from Japan.
- Parent company agreement is a major factor in the decision to import.
- Has never tried Canadian products.
- Has no preference as to method of receiving information about a Canadian firm.
- Reads *Electronic Business*, *Electronic Purchasing*, *Electronic Business News* and *Business Month*.
- Actively seeking sources of supply for integrated circuit area.

Name:	Printware
Address:	1385 Mendota Heights Road St. Paul, MN 55120 U.S.A.
Contact:	Ms. Heidi Studer, Purchasing Agent
Telephone:	612-456-1400
Fax:	612-454-3684

- Imports laser printers, cables and toners from Japan.
- Availability is a significant factor in the decision to import.
- Has no preference as to method of receiving information about a Canadian firm.
- Attends Mid-West Business Line Show in Minnesota.
- Reads *PC Weekly*.
- Actively seeking sources of supply for electronic PC boards.

Name:	Sanyo Business Systems
Address:	51 Joseph Street
	Moonachie, NJ 07074
	U.S.A.
Contact:	Mr. Jules Lusari, Fax Manager
Telephone:	201-440-9300 Ext. 426
Fax:	201-440-5430

- Imports calculators, computer systems, copiers, cash registers, telephone answering and fax machines from Japan.
- Parent Company has major influence over purchasing decisions.
- Prefers to be contacted by the Canadian firm via brochures, trade fairs and industry publications.
- Participates in the Hanover Fair in West Germany.
- Reads *Office World News*.
- Actively seeking sources of supply for fax machine parts (i.e., chips, thermal heads, monotones).

APPENDIX 2

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company:	A&A International
Address:	1200 One Candy Centre Fort Worth, TX 76102
Contact:	Mr. Grant Ogata
Title:	Import Manager
Telephone:	817-390-3150
Telex/Fax:	817-390-2774 (Fax)

Company:	Canon U.S.A.
Address:	1000 Axinn Avenue Garden City, NY 11530
Contact:	Mr. Tamai
Title:	Assistant Manager, Import/Export Div.
Telephone:	516-228-8704
Telex/Fax:	516-228-9406 (Fax)

Company:	Cash Register Sales
Address:	2909 Anthony Lane, N.E. Minneapolis, MN 55418
Contact:	Mr. Lans Greene
Title:	Advertising Manager
Telephone:	612-781-3479
Telex/Fax:	612-781-9418 (Fax)

Company:	Filenet
Address:	3565 Harbour Blvd. Costa Mesa, CA 92626
Contact:	Mr. Sam Rossiter
Title:	Purchasing Director
Telephone:	714-966-3432
Telex/Fax:	714-966-3465 (Fax)

Company:	Heath-Zenith
Address:	490 Benton Harbor Detroit, MI 49022
Contact:	Mr. Tom Haysmer
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	616-982-3200
Telex/Fax:	923279 (Telex)

Company:	Hugin Sweda
Address:	34 Maple Avenue Pine Brook, NJ 07058
Contact:	Ms. Joanne Bieksha
Title:	Manager of Inventory Control
Telephone:	201-575-8100
Telex/Fax:	201-575-8861 (Fax)

Company:	Lanier Business Products
Address:	4667 North Royal Atlanta Drive Tucker, GA 30084
Contact:	Ms. Jackie Griffiths
Title:	Manager of Imports
Telephone:	404-934-2104
Telex/Fax:	404-934-3952 (Fax)

Company:	Matrix Instruments Corporation
Address:	1 Ramland Road Orangeburg, NY 10962
Contact:	Mr. Tom Mattimore
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	914-365-0190
Telex/Fax:	914-359-8201 (Fax)

Company:	Maxell America Inc.
Address:	1400 Parker Road Conyers, GA 30207
Contact:	Mr. Ralph Moore
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	404-922-1000
Telex/Fax:	404-922-9551 (Fax)

Company:	Maxell Corporation
Address:	22-08 Route 208 Fair Lawn, NJ 07410
Contact:	Mr. Ozawa
Title:	Vice President, Special Products
Telephone:	201-794-5900
Telex/Fax:	201-796-8790 (Fax)

Company: Mita Copystar America
Address: 777 Terrace Avenue
Hasbrouck Heights, NJ 07604
Contact: Mr. Shawn O'Malley
Title: Vice President, Finance
Telephone: 201-288-6900
Telex/Fax: 201-472-2218 (Fax)

Company: Mitsubishi Electric
Address: 991 Knos
Torrance, CA 90502
Contact: Ms. Patti Hanz
Title: Personnel, Import Department
Telephone: 213-515-3993
Telex/Fax:

Company: NCR
Address: 1150 Anderson
Liberty, SC 29657
Contact: Mr. Ray Martin
Title: Manager Purchasing
Telephone: 803-843-1500
Telex/Fax: 803-843-1783 (Fax)

Company: NCR
Address: 200 Highway 74 South
Peachtree, GA 30269
Contact: Mr. Wendel Davis
Title: Purchasing Agent
Telephone: 404-487-7000
Telex/Fax: 404-487-7089 (Fax)

Company: Nichimen
Address: 225 North Michigan, Suite 2322
Chicago, IL 60601
Contact: Mr. Otani
Title: Manager of Machinery
Telephone: 312-938-8887
Telex/Fax:

Company: Nissei Sangyo America
Address: 1701 Golso Road
Rolling Meadows, IL
Contact: Mr. M. Kuroda
Title: Assistant Manager
Telephone: 312-981-8989
Telex/Fax: 312-981-1792 (Fax)

Company: Okidata
Address: 532 Fellowship Road
Mount Laurel, NJ 08054
Contact: Mr. Mike Sidler
Title: Purchasing Manager
Telephone: 609-235-2600 Ext. 8480
Telex/Fax: 609-778-4184 (Fax)

Company: Olivetti USA
Address: 765 U.S. Highway 202
Somerville, NJ 08876
Contact: Mr. Dieter Spacholz
Title: Purchasing Manager
Telephone: 201-526-8200
Telex/Fax: 201-526-8405 (Fax)

Company: Omron Business Systems
Address: 1300 N. Bafswood
Schaumburg, IL 60173
Contact: Mr. Scott Bolen
Title: Assistant Purchasing Manager
Telephone: 312-519-9100
Telex/Fax: 312-843-7686 (Fax)

Company: Pixielinx
Address: 9 Kane Industrial Drive
Hudson, MA 01749
Contact: Mr. Roger Trudeau
Title: Vice President,
Sales and Marketing
Telephone: 617-562-4808
Telex/Fax: 617-568-0514 (Fax)

Company:	Printware
Address:	1385 Mendota Heights Road St. Paul, MN 55120
Contact:	Ms. Heidi Studer
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	612-456-1400
Telex/Fax:	612-454-3684 (Fax)

Company:	Ricoh Corporation
Address:	5 Dedrick Place West Caldwell, NJ 07006
Contact:	Mr. Yugi Miemo
Title:	Purchasing Manager
Telephone:	201-882-2000
Telex/Fax:	201-882-5210 (Fax)

Company:	Sanyo Business Systems
Address:	51 Joseph Street Moonachie, NJ 07074
Contact:	Mr. Jules Lusari
Title:	Fax Manager
Telephone:	201-440-9300 Ext. 426
Telex/Fax:	201-440-5430 (Fax)

Company:	Standard Duplicating Machines
Address:	10 Connector Road Andover, MA 01810
Contact:	Mr. Stan Botthby
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	617-470-1920
Telex/Fax:	617-420-0819 (Fax)

Company:	TDK Electronics
Address:	1600 Feehanville Drive Mount and Prospect, IL 60056
Contact:	Mr. Nakatsu
Title:	Traffic Manager
Telephone:	312-390-4347
Telex/Fax:	312-803-6296 (Fax)

Company:	Telebyte Machines
Address:	270 East Pulaski Road Greenlawn, NY 11740
Contact:	Ms. Phylis Beatman
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	516-423-3232
Telex/Fax:	516-385-8184 (Fax)

Company:	Texas Instruments
Address:	5701 Airport Road P.O. Box 3225 Temple, TX 76503
Contact:	Mr. Dick Wilson
Title:	Traffic Manager
Telephone:	817-774-6218

Company:	World Products
Address:	19654 - 8th Street East Sonoma, CA 95476
Contact:	Ms. Patricia Grimmer
Title:	Operations Manager
Telephone:	707-996-5201
Telex/Fax:	707-996-3380 (Fax)

SELECTED U.S. POST CONTACTS

Company: Absolute Solutions
Address: 2525 Nevada Ave. N., Ste.307
Minneapolis, MN 55427
Contact: Mr. Larry Ford
Title: Laser Products Manager
Telephone: 612-542-9040
Telex/Fax:

Company: All States Office Machines
Address: 5363 Santa Monica Blvd.
Los Angeles, CA
Contact:
Title:
Telephone: 213-469-1941
Telex/Fax:

Company: Angelus Business Systems
Address: 4000 West 3rd Street
Los Angeles, CA
Contact:
Title:
Telephone: 213-385-7433
Telex/Fax:

Company: Azerty Inc.
Address: 135 Pineview Drive
Tonawanda, NY 14120
Contact: Ms. Doreen Devine-DeSanto
Title: Product Manager
Telephone: 716-691-6724
Telex/Fax:

Company: CA International
Address: 20229 Darlington Drive
Gaithersburg, MD 20879
Contact: Mr. Robert W. Belk
Title:
Telephone: 301-948-0561
Telex/Fax:

Company: CPT Corporation
Address: 8100 Mitchell Rd. P.O. Box 295
Minneapolis, MN 55440
Contact: Mr. James Kaufenberg
Title: Vice-President
Telephone: 612-937-8000
Telex/Fax:

Company: California Business Machines
Address: 3850 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90010
Contact:
Title:
Telephone: 213-384-3670
Telex/Fax:

Company: Carlisle Cos. Inc.
Address: 250 E. 5th
1600 Columbia Plaza
Cincinnati, OH 45202
Contact: Mr. Gerald L. Doerger
Title: Vice-President
Telephone: 513-241-2500
Telex/Fax:

Company: Data Processing Sciences Corp.
Address: 2327 Park Avenue
Cincinnati, OH 45206
Contact:
Title:
Telephone: 513-961-0776
Telex/Fax:

Company: Eastern Data Systems
Address: 146 Jefferson Street
Brooklyn, NY 11206
Contact: Mr. Carlos Mosquera
Title:
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Ellen Fuog and Assoc., Inc.
Address: 3340 West Dundea Rd., Suite 2C-3
Northbrook, IL 60062
Contact: Ms. Ellen Fuog
Title: Ntl. Accts. Sales Rep.
Telephone: 312-498-0991
Telex/Fax:

Company: H.D. Baker
Address: 915 Center Street
Tacama, WA 98409
Contact: Mr. Dixon Baker
Title: President
Telephone: 206-272-3226
Telex/Fax:

Company: Hayden Publishing Company
Address: 10 Mulholland Drive
Hasbrouck, NJ 07604
Contact:
Title:
Telephone: 201-393-6000
Telex/Fax:

Company: Henry O. Bergman Co. Inc.
Address: 924 Patapsco Ave.
Baltimore, MD 21230
Contact: Mr. Paul Bergman
Title:
Telephone: 301-355-7550
Telex/Fax:

Company: Ingram Software Inc.
Address: 2128 Elmwood Avenue
Buffalo, NY 14216
Contact: Ms. Jane Ciotta
Title: New Products Acquisitions
Telephone: 716-874-1874
Telex/Fax:

Company: NCR Corporation
Address: 1700 S. Patterson Blvd.
Dayton, OH 45479
Contact: Mr. D.W. Russler
Title: Sr. V.P. Fin.&Admin.
Telephone: 513-445-5000
Telex/Fax:

Company: Parts 1
Address: 530 - 5th Ave. N.W.
New Brighton, MN 55112
Contact: Ms. Rita Kienaas
Title: Distributor
Telephone: 612-633-8079
Telex/Fax:

Company: Prof. Marketing Services Inc.
Address: 7685 Corporate Way
Eden Prairie, MN 55344
Contact: Mr. Ken Geason
Title: President
Telephone: 612-934-5939
Telex/Fax:

Company: Rep Net Inc.
Address: 4513 Lincoln Street, Suite 104
Lisle, IL 60532
Contact: Mr. Doc Howen
Title:
Telephone: 312-963-0087
Telex/Fax:

Company: S.R. International
Address: 5207 Seabury Street
Elmhurst, NY 11373
Contact: Mr. Desai Bipin
Title:
Telephone:
Telex/Fax:

Company: Slocum Computer Supply Inc.
Address: 700 Excelsior Ave. E.
Hopkins, MN 55343
Contact: Mr. Chuck Slocum
Title: President
Telephone: 612-935-0683
Telex/Fax:

Company: Trick and Murray Inc.
Address: 300 Westlake Avenue North
Seattle, WA 98109
Contact: Mr. Pepper Irwin
Title: General Manager
Telephone: 206-622-1440
Telex/Fax:

Company: The Computery Sales &
Distribution, Inc.
Address: 207 Highway 131 East, Ste. G
Clarksville, IN 47130
Contact: Mr. James E. Robinson
Title: President
Telephone: 812-945-3331
Telex/Fax:

APPENDIX 3

1986 IMPORTS OF BUSINESS MACHINES

(SCHEDULE A 753.0, 759.9, 764.9, 898.3)

APPENDIX 3

BUSINESS MACHINES

1986 Imports (Thousands of U.S. Dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total for all items in bold type which are the focus of this study	**11,683,540**	**727,714**	**1,704,502**	**5,042,912**	**4,208,412**
Total for all items in standard type which are relevant to the sector	1,317,696	14,893	69,431	806,014	427,358
Total for all items in italics which are unrelated to this sector	*3,697,606*	*236,161*	*393,685*	*1,584,947*	*1,482,813*

753.0 Accounting, Computing, and Other Data Processing Machines
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7530010	Accounting, computing and other data processing machines with a calculating mechanism	1,915,676	121,727	557,601	588,691	647,657
7530020	Data processing machines, nspf	3,628,636	160,480	395,935	2,192,386	879,835

759.9 Ferrite Core Memories and Other Parts, Nspf, of Automatic Data Processing Machines and Office Machines Incorporating a Calculating Mechanism
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7599020	Ferrite core memories	39,191	0	347	1,507	37,337
7599040	**Parts, nspf, of automatic data processing machines**	**5,474,814**	**442,799**	**670,555**	**1,921,902**	**2,439,558**
7599060	**Parts, nspf, of office machines incorporating a calculating mechanism, nspf**	**71,098**	**2,098**	**18,165**	**33,781**	**17,054**

764.9 Parts, Nspf, for Television and Radio Receivers, Sound Recording and Reproducing Equipment, Nspf, except Line Telephone and Telegraph 1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7649200	*Parts, nspf, of loudspeakers, microphones, earphones, headphones, and audio frequency amps*	*143,348*	*11,316*	*12,192*	*43,921*	*75,919*
7649305	*Parts, nspf, for television cameras*	*62,694*	*85*	*3,510*	*58,586*	*513*
7649310	*Tuners for television receivers*	*109,888*	*0*	*180*	*7,898*	*101,810*
7649315	*Antennas, television receiver*	*6,470*	*0*	*0*	*3,597*	*2,873*
7649320	*Deflection yokes, convergence assemblies, flybacks, focus coils, and degaussing coils, television*	*140,181*	*841*	*1,381*	*58,310*	*79,649*
7649325	*Converters, preamplifiers, amplifiers, and couplings, for cable television applications*	*543,543*	*18,335*	*2,288*	*313,444*	*209,476*
7649330	*Parts, nspf (including cabinets), for television receivers*	*624,812*	*30,598*	*48,941*	*293,403*	*251,870*
7649335	*Radio antennas, citizens' band*	*5,702*	*0*	*170*	*2,236*	*3,296*
7649342	*Radio antennas, except citizens' band*	*65,246*	*4,807*	*7,081*	*32,533*	*20,825*
7649350	*Radiotelephonic apparatus, nspf, and parts, nspf, of radio telephonic apparatus*	*964,154*	*109,601*	*87,024*	*308,753*	*458,776*
7649355	*Parts, nspf, of radar apparatus*	*137,507*	*27,622*	*67,383*	*2,464*	*40,038*

764.9 Parts, Nspf, for Television and Radio Receivers, Sound Recording and Reproducing Equipment, Nspf, except Line Telephone and Telegraph (Continued)
1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
7649360	*Parts, nspf, of radio navigational aids (except parts of radar apparatus)*	*16,083*	*5,149*	*2,989*	*3,597*	*4,348*
7649920	*Parts, nspf, of phonographs, turntables, and record changers, including tone arms*	*31,110*	*68*	*5,041*	*16,855*	*9,146*
7649960	**Parts, nspf, for tape recording and dictation recording machines**	**456,070**	**368**	**20,036**	**243,299**	**192,367**
7649980	*Radio telecommunications equipment, nspf*	*528,681*	*399*	*1,115*	*345,606*	*181,561*

898.3 Phonograph Records, Video and Other Recordings; Record Blanks and Blank Magnetic Recording Media 1986 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
8983105	Magnetic audio recording cassettes, not recorded	149,144	0	7,469	71,050	70,625
8983115	Magnetic audio recording cartridges, not recorded	1,457	74	180	512	691
8983120	Magnetic audio recording media (other than cassettes or cartridges) nspf, not recorded	105,757	190	21,584	60,579	23,404
8983125	Magnetic video recording cassettes, not recorded	722,246	0	16,069	461,381	244,796
8983135	Magnetic video recording cartridges, not recorded	6,989	0	368	2,912	3,709
8983140	Magnetic video recording media (other than cassettes or cartridges) nspf, not recorded	166,398	61	8,226	148,027	10,084
8983150	**Magnetic computer tape, not recorded**	**137,246**	**242**	**42,210**	**62,853**	**31,941**
8983195	Magnetic recording media, nspf, not recorded	89,905	1,430	13,123	56,689	18,663
8983210	Magnetic video tape recordings (pictures and/or sound)	36,609	13,138	2,065	3,357	18,049
8983240	*Phonograph records, stereophonic and quadraphonic, 33 1/3 rpm*	*26,366*	*1,245*	*21,785*	*584*	*2,752*
8983250	*Phonograph records, nspf (except 33 1/3 rpm stereo and quadraphonic), including blanks*	*15,944*	*2,030*	*11,229*	*1,161*	*1,524*
8983270	*Sound recordings, nspf, and magnetic nonsound recordings, nspf*	*275,877*	*24,065*	*121,376*	*91,999*	*38,437*

APPENDIX 4

1986 U.S. IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

1986 U.S. IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A						TOTAL	%
	7530010	7530020	7599040	7599060	7649960	8983150		
Belgium-Luxembourg	21,024	4,469	41,119	-	453	86	67,151	0.57
Denmark	18,666	989	11,734	-	108	-	31,497	0.27
Finland	1,287	5,628	2,291	-	-	-	9,206	0.08
France	43,385	271,123	65,704	931	2,308	555	384,006	3.29
Italy	-	30,289	93,922	858	63	206	125,338	1.07
Netherlands	11,985	8,055	35,556	580	251	-	56,427	0.48
Norway	749	813	2,385	-	134	-	4,081	0.03
Spain	195	1,014	3,362	-	-	-	4,571	0.04
Sweden	4,468	86,006	22,466	852	73	16,131	129,996	1.11
Switzerland	9,912	1,000	16,680	1,716	5,065	-	34,373	0.29
United Kingdom	116,556	63,746	174,014	10,437	2,330	11,512	378,595	3.24
West Germany	37,936	166,803	201,322	2,791	9,251	13,720	431,823	3.70
Total for Europe	266,163	639,935	670,555	18,165	20,036	42,210	1,657,064	14.18
Japan	588,691	2,192,386	1,921,902	33,751	243,299	62,853	5,042,882	43.16
Total for Europe and Japan	854,854	2,832,321	2,592,457	51,916	263,335	105,063	6,699,946	57.34
Total Imports	1,915,676	3,628,636	5,474,814	71,098	456,070	137,246	11,683,540	

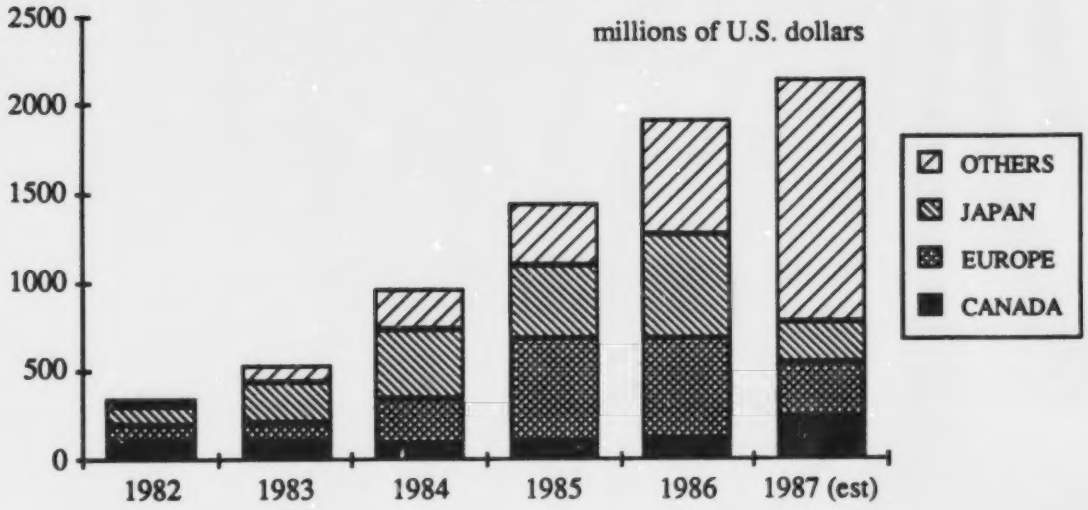
APPENDIX 5

1982 - 1987 IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES

U.S IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES

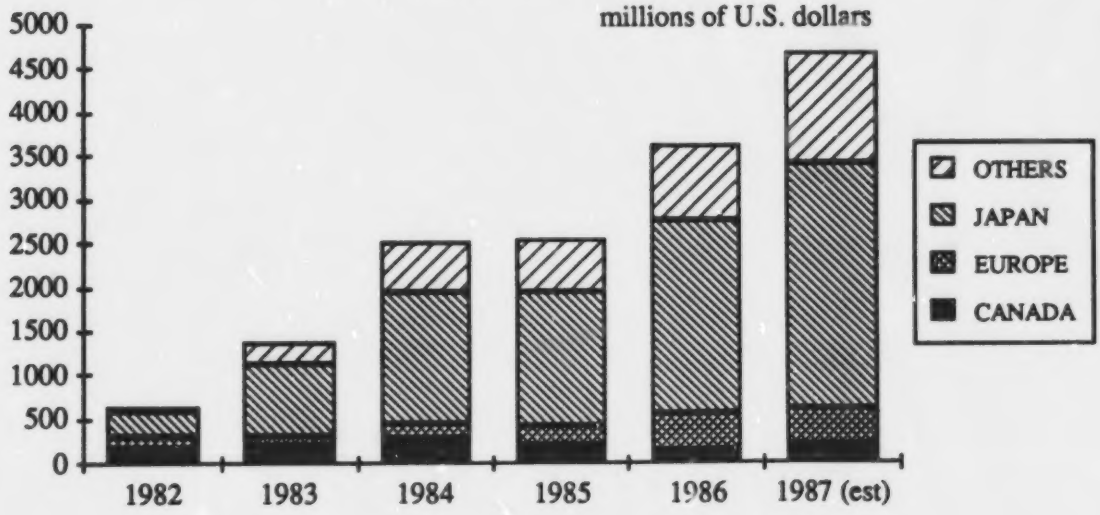
ACCOUNTING, COMPUTING AND OTHER DATA PROCESSING MACHINES WITH A CALCULATING MECHANISM

SCHEDULE A 7530010



DATA PROCESSING MACHINES, NSPF

SCHEDULE A 7530020

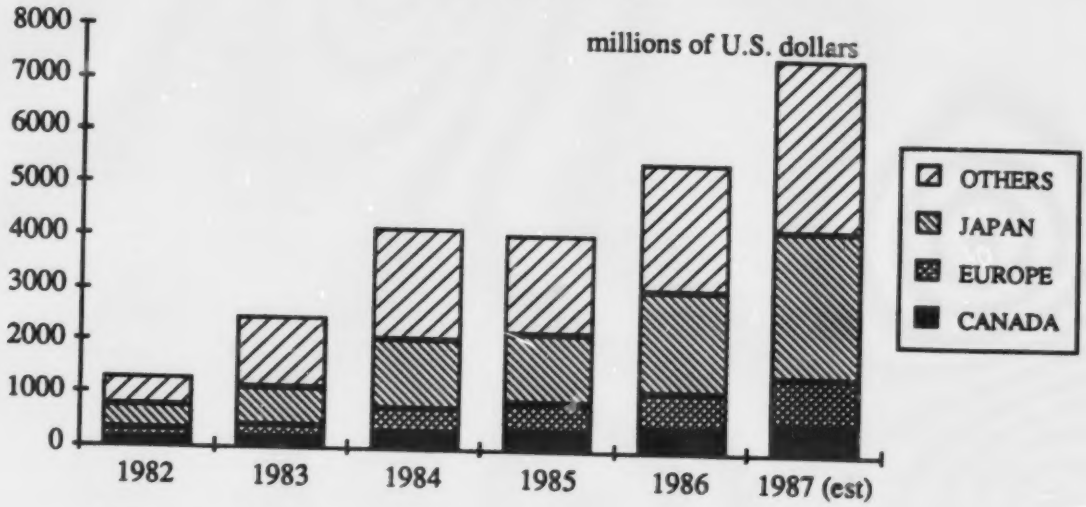


U.S. IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES

(Continued)

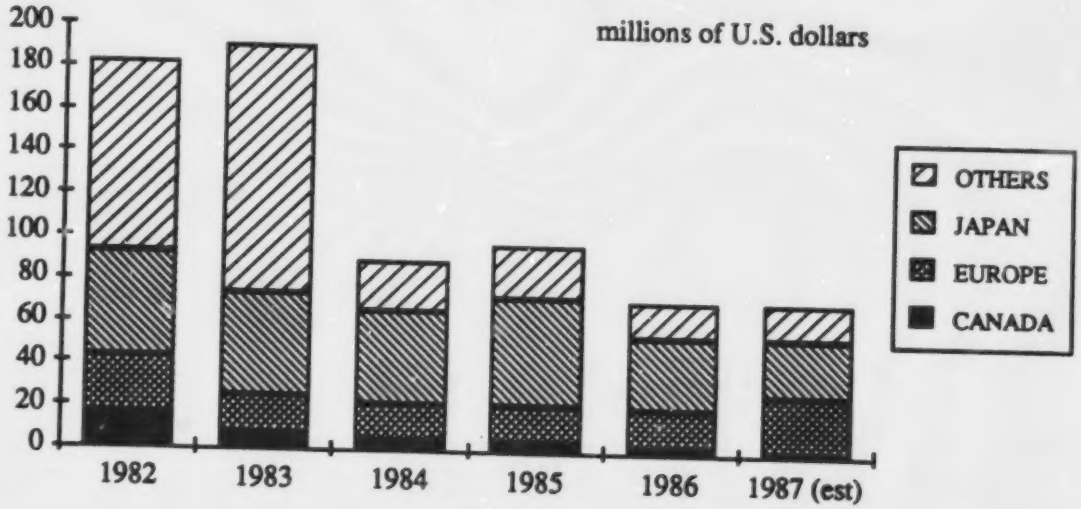
PARTS, NSPF, OF AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES

SCHEDULE A 7599040



PARTS, NSPF, OF OFFICE MACHINES INCORPORATING A CALCULATING MECHANISM

SCHEDULE A 7599060

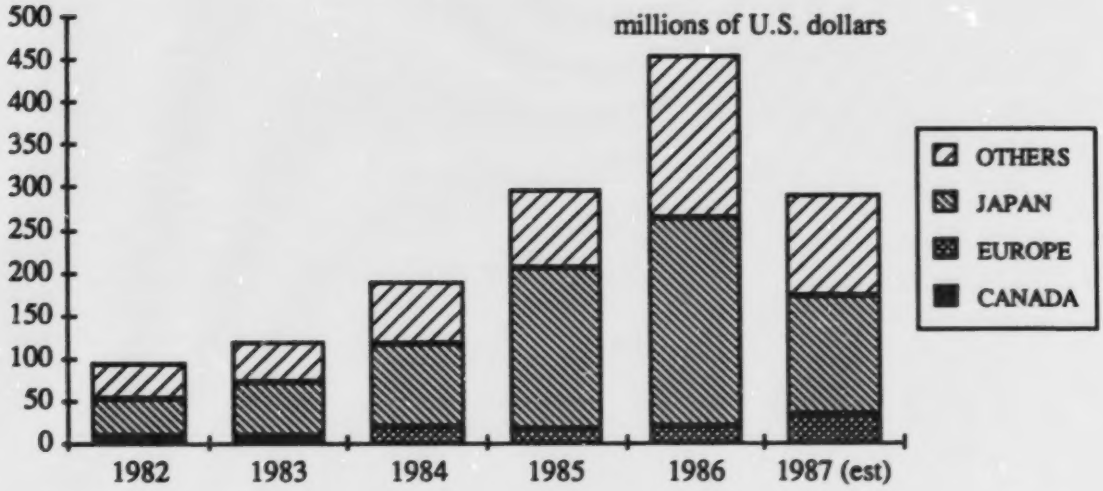


U.S. IMPORTS OF SELECTED BUSINESS MACHINES

(Continued)

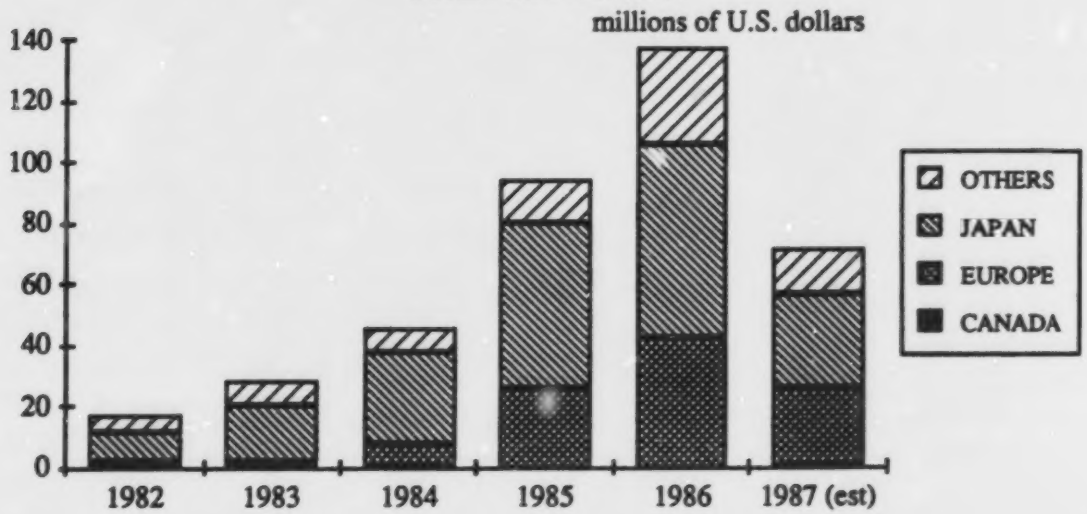
PARTS, NSPF, FOR TAPE RECORDING AND DICTATION RECORDING MACHINES

SCHEDULE A 7649960



MAGNETIC COMPUTER TAPE, NOT RECORDED

SCHEDULE A 8983150



APPENDIX 6

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN BUSINESS MACHINES AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated at staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated at staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8469	Typewriters and word processing machines:		
8469.10.00	Automatic typewriters and word processing machines...	2.2%	A
	Other typewriters, electric:		
8469.21.00	Weighing not more than 12 kg, excluding case....	Free	D
8469.29.00	Other.....	Free	D
	Other typewriters, nonelectric:		
8469.31.00	Weighing not more than 12 kg, excluding case....	Free	D
8469.39.00	Other.....	Free	D
8470	Calculating machines; accounting machines, cash registers, postage-franking machines, ticket-issuing machines, and similar machines, incorporating a calculating device:		
8470.10.00	Electronic calculators capable of operation without an external source of power.....	3.7%	A
	Other electronic calculating machines:		
8470.21.00	Incorporating a printing device.....	3.7%	A
8470.29.00	Other.....	3.7%	A
8470.30.00	Other calculating machines.....	3.7%	A
8470.40.00	Accounting machines.....	3.9%	A
8470.50.00	Cash registers.....	Free	D
8470.90.00	Other.....	3.9%	B
8471	Automatic data processing machines and units thereof; magnetic or optical readers, machines for transcribing data onto data media in coded form and machines for processing such data, not elsewhere specified or included:		
8471.10.00	Analog or hybrid automatic data processing machines:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	4.9%	A
8471.20.00	Digital automatic data processing machines, containing in the same housing at least a central processing unit and an input and output unit, whether or not combined:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.9%	A
8471 (con.)	Automatic data processing machines, etc. (con.):		
	Other:		
8471.91.00	Digital processing units, whether or not entered with the rest of a system, which may contain in the same housing one or two of the following types of units: storage units, input units, output units:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88)....	Free	D
B	Other.....	3.9%	A
8471.92	Input or output units, whether or not entered with the rest of a system and whether or not containing storage units in the same housing:		
8471.92.10	Combined input/output units:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
	Other:		

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8471.92.20	Keyboards.....	Free	D
	Display units:		
8471.92.30	Without cathode-ray tube (CRT), having a visual display diagonal not exceeding 30.5 cm.....	Free	D
8471.92.40	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
	Printer Units:		
8471.92.65	Assembled units incorporating at least the media transport, control and print mechanisms:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
8471.92.70	Other.....	Free	D
	Other:		
8471.92.80	Units suitable for physical incorporation into automatic data processing machines or units thereof.....	Free	D
8471.92.90	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
8471.93	Storage units, whether or not entered with the rest of a system:		
	Magnetic disk drive units:		
	For a disk of a diameter exceeding 21 cm:		
8471.93.10	Without read-write unit assembled therein; read-write units separately entered.....	Free	D
8471 (con.)	Automatic data processing machines, etc. (con.):		
	Other (con.):		
8471.93(con.	Storage units, whether or not, etc. (con.):		
	Magnetic disk drive units (con.):		
	For a disk of a diameter, etc. (con.):		
8471.93.15	Units for physical incorporation into automatic data processing machines or units thereof.....	Free	D

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8471.93.20	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
	Other:		
8471.93.30	Not assembled in cabinets, and without attached external power supply.....	Free	D
8471.93.40	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
	Other storage units:		
8471.93.50	Not assembled in cabinets for placing on a table, desk, wall, floor or similar place.....	Free	D
8471.93.60	Other:		
A	If certified for use in civil aircraft (see additional U.S. note 1, chapter 88).....	Free	D
B	Other.....	3.7%	A
8471.99	Other:		
8471.99.15	Control or adapter units.....	Free	D
8471.99.30	Power supplies.....	3%	A
	Other:		
8471.99.60	Units suitable for physical incorporation into automatic data processing machines or units thereof.....	Free	D
8571.99.90	Other.....	3.7%	A
8472	Other office machines (for example, hectograph or stencil duplicating machines, addressing machines, automatic banknote dispensers, coin-sorting machines, coin-counting or wrapping machines, pencil-sharpening machines, perforating or stapling machines):		
8472.10.00	Duplicating machines.....	3.3%	B
8472.20.00	Addressing machines and address plate embossing machines.....	4.2%	B
8472.30.00	Machines for sorting or folding mail or for inserting mail in envelopes or bands, machines for opening, closing or sealing mail and machines for affixing or cancelling postage stamps.....	3.7%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
8472 (con.)	Other office machines, etc. (con.):		
8472.90	Other:		
8472.90.20	Automatic banknote dispensers and other coin or currency handling machines	3.7%	A
8472.90.40	Pencil sharpeners	5.3%	B
8472.90.60	Numbering, dating and check-writing machines	Free	D
8472.90.80	Other	3.7%	B
8473	Parts and accessories (other than covers, carrying cases and the like) suitable for use solely or principally with machines of headings 8469 to 8472:		
8473.10.00	Parts and accessories of the machines of heading 8469	4%	A
	Parts and accessories of the machines of heading 8470:		
8473.21.00	Of the electronic calculating machines of subheading 8470.10, 8470.21 or 8470.29	3.9%	A
8473.29.00	Other	3.9%	A
8473.30	Parts and accessories of the machines of heading 8471:		
8473.30.40	Not incorporating a cathode ray tube	Free	D
8473.30.80	Other	3.9%	A
8473.40	Parts and accessories of the machines of heading 8472:		
8473.40.20	Of the automatic banknote dispensers and other coin or currency handling machines of subheading 8472.90.20	3.9%	A
8473.40.40	Other	3.9%	B
8476	Automatic goods-vending machines (for example, postage stamp, cigarette, food or beverage machines), including money-changing machines; parts thereof:		
	Machines:		
8476.11.00	Incorporating heating or refrigerating devices	3.9%	A
8476.19.00	Other	3.9%	A
8476.90.00	Parts	3.9%	A

APPENDIX 7

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

BUSINESS MACHINES

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
Australia					1	1	5.00
Brazil					1	1	5.00
Canada		2				2	2.00
China			1			1	3.00
Denmark			1			1	3.00
Far East					1	1	5.00
France		1				1	2.00
Hong Kong		1		1	3	5	4.20
Italy			1	1	1	3	4.00
Japan		1	7	6	28	42	4.45
Mexico			1			1	3.00
Portugal		1				1	2.00
Scotland					1	1	5.00
Singapore			1	3	4	8	4.38
South Korea			1	4	3	8	4.25
Sweden			1		1	2	4.00
Taiwan	1	1	2	4	7	15	4.00
Thailand				1		1	4.00
United Kingdom					2	2	5.00
West Germany			3	1	2	6	3.83
TOTAL	1	7	19	21	55	103	

levels of satisfaction:
1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

APPENDIX 8

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR BUSINESS MACHINE TRADE FAIRS

ACN SOLUTIONS

Computer networking, LAN software, hardware, printers and consulting services.

Buyers: Managers of information services, telecommunications companies
Contact: Grisha Davida
P.O. Box 488
427 7th Street
Fairview, NJ 07022
Tel: (201) 941-8872

1988:	July 13-15	Boston	150 exhibitors	10,000 visitors
1989:	July	Boston		

ADVANCED SEMICONDUCTOR EQUIPMENT EXPO

Capital equipment, products and services for the semiconductor industry.

Buyers: Processing engineers, designers, plant management
Contact: Cartlidge Associates Inc.
1101 S. Winchester Boulevard
San Jose, CA 95128
Tel: (408) 554-6644

1989	Jan. 31-Feb. 2	Santa Clara	200 exhibitors	15,000 visitors

AFCEA (ARMED FORCES COMMUNICATIONS & ELECTRONICS ASSOCIATION)

Computer and electronic communications equipment for defence and civilian applications.

Buyers: Government purchasing agents, large corporations
Contact: Armed Forces Communications & Electronics Association
4400 Fair Lakes Court
Fairfax, VA 22033
Tel: (703) 631-6100

1988:	June 14-16	Washington	600 exhibitors	25,000 visitors
1989:	Feb. 7-9	Anaheim	200 exhibitors	7,000 visitors
	June 20-22	Washington	600 exhibitors	25,000 visitors

BUFFALO COMPUTER AND BUSINESS SHOW

Computer hardware, software, office related equipment.

Buyers: Regional businesses
Contact: Southex Exhibitions
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Tel: (716) 852-2006

1988:	Nov. 15-17	Buffalo	200 exhibitors	10,000 visitors

CENTRAL NEW YORK OFFICE COMPUTER EXPO

Hardware, software, office machinery and related services.

Buyers: Regional businesses
Contact: Professional Program Management
1552 Hertel Avenue
Buffalo, NY 14216
Tel: (716) 834-9431

1988:	May 25-26	Syracuse	250 exhibitors	5,000 visitors

COMDEX

Full range of personal computers, desktops, lap computers, software peripherals and services; largest computer show in North America with national and international participation.

Buyers: OEMs, managers of information services of large companies
Contact: The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Tel: (617) 449-6600
Telex: 951176

Spring 1988:	May 9-12	Atlanta	500 exhibitors	42,000 visitors
Fall 1988:	Nov. 14-18	Las Vegas	1,500 exhibitors	80,000 visitors
Spring 1989:	April 10-13	Chicago	500 exhibitors	45,000 visitors
Fall 1989:	Nov. 13-17	Las Vegas	1,500 exhibitors	80,000 visitors
Spring 1990:	April 9-12	Chicago	500 exhibitors	45,000 visitors

COMMTEX INTERNATIONAL

Full range of audiovisual and visual communications hardware and software.

Buyers: Corporate communications managers, trainers, audiovisual production houses.
Contact: ICIA
3150 Spring Street
Fairfax, VA 22031
Tel: (703) 273-7200

1989:	Feb. 2-5	Dallas	325 exhibitors	11,000 visitors

COMPUTER GRAPHICS

Hardware, software, business presentation systems, desktop publishing, video animation products.

Buyers: Fortune 1000 companies
Computer Graphics New York
Suite 690
8300 Greensboro Drive
McLean, VA 22102
Tel: (703) 893-4545

1989:	Jan. 17-19	New York	175 exhibitors	15,000 visitors

COMPUTER SOFTWARE/HARDWARE AND PERIPHERALS

Accounting Show

The largest and oldest CPA marketplace features computer products, supplies and services.

Buyers: CPAs and their clients, mostly from the New York area
Contact: Flagg Management Inc.
P.O. Box 4440, Grand Central Station
New York, NY 10163
Tel: (212) 286-0333

1988:	May 3-5	New York	200 exhibitors	12,000 visitors

CONNECT

Connectivity products, connecting systems, integrated networking.

Buyers: Aimed at MIS, communications managers of large corporations, professionals
Contact: Cahners Exposition Group
999 Summer Street
P.O. Box 3833
Stanford, CT 06905
Tel: (203) 964-0000

1988:	March 8-10	New York	(No statistics available)	
1989:	April 19-21	New York		

CORPCON

Microcomputer hardware, software, supplies and services, desktop publishing, LAN business communications and graphics.

Buyers: MIS directors to chief executives
Contact: Corpcon
P.O. Box 3727
Santa Monica, CA 90403
Tel: (213) 450-0500

1988:	CORPCON East (May, Boston) tentatively cancelled			
	Nov. 8-10	Los Angeles	250 exhibitors	15,000 visitors

CORPORATE ELECTRONIC PUBLISHING SHOW

Publishing systems, desktop publishing.

Buyers: MIS, production houses
Contact: Cahners Exposition Group
999 Summer Street
P.O. Box 3833
Stanford, CT 06905
Tel: (203) 964-0000

1988:	April 19-21	Chicago	100 exhibitors	10,000 visitors
	Sept. 27-29	Boston	100 exhibitors	12,000 visitors

DEFENCE & GOVERNMENT COMPUTER GRAPHICS

Wide range of computer graphics, technology, desktop publishing.

Buyers: Government and large corporations
Contact: World Computer Graphics Association
2033 M Street N.W.
Washington, DC 20036
Tel: (202) 775-9556

1988:	Oct. 25-28	Washington	120 exhibitors	12,000 visitors
1989:	Sept./Oct.	Washington		

DEXPO

Digital equipment, computer compatibles, software packages.

Buyers: OEMs, VARS
Contact: Expoconsul International Inc.
3 Independence Way
Princeton, NJ 08540
Tel: (609) 987-9400
Telex: 844635

1988 (South):	May 17-19	Cincinnati	250 exhibitors	7,000 visitors
1988 (West):	Oct. 18-20	Anaheim	300 exhibitors	12,000 visitors
1989 (East):	February	New York	250 exhibitors	7,000 visitors

EWC (ENGINEERING WORKSTATION CONFERENCE)

Full range of products for CAE/CAD market, engineering workstations, desktop publishing of technical publications.

Buyers: Engineers, managers responsible for CAE/CAD systems in large corporations
Contact: Corpcon
P.O. Box 3727
Santa Monica, CA 90403
Tel: (213) 450-0500

1988:	May 17-19	Boston	120 exhibitors	8,000 visitors
	Nov. 29-Dec. 1	Los Angeles	120 exhibitors	8,000 visitors

(Directed to aerospace community)

ELECTRO

Instrumentation, semiconductor components, CAD/CAM/CAE, optoelectronics, packaging systems, automatic test equipment/PC board testers, manufacturing and engineering services.

Buyers: OEMs, VARS, R&D, distributors
Contact: Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Tel: (213) 772-2965
Telex: 181350

1988:	May 10-12	Boston	650 exhibitors	50,000 visitors
1989:	April 11-13	New York	650 exhibitors	50,000 visitors
1990:	May 8-10	Boston	650 exhibitors	50,000 visitors

Minimicro Northeast (Held in combination with Electro)

			60 exhibitors	7,000 visitors

ELECTRONIC INDUSTRIES ASSOCIATION

Consumer Electronic Show

All types of electronic products including computers, video, audio systems, office products.

Buyers: End users, distributors
Contact: Electronic Industries Association
2001 I Street N.W.
Washington, DC 20006
Tel: (202) 457-4900
Fax: (202) 457-4985

1989:	Jan. 7-9	Las Vegas	1,425 exhibitors	106,000 visitors
	June 3-6	Chicago	1,425 exhibitors	106,000 visitors

FEDERAL COMPUTER CONFERENCE

Hardware, data processing equipment, handheld systems, software.

Buyers: Government and private sector
Contact: Information Development Corp.
P.O. Box 322
Wayland, MA 01778
Tel: (617) 358-5301

1988:	Oct. 26-28	Washington	350 exhibitors	25,000 visitors

ISDN '88

Digital equipment and integrated services.

Buyers: MIS, telecommunications companies
Contact: Information Gatekeepers Inc.
214 Harvard Avenue
Boston, MA 02134
Tel: (617) 232-3111

1988:	April 18-21	St. Louis	85 exhibitors	2,500 visitors

INFO SHOW (The Information Management Exposition & Conference)

Microcomputers, minicomputers, mainframes, peripherals and services.

Buyers: Management of Fortune 1000 companies
Cahners Exposition Group
999 Summer Street
P.O. Box 3833
Stanford, CT 06905
Tel: (203) 964-0000

1988:	Oct. 11-14	New York	300 exhibitors	45,000 visitors
1989:	Oct. 24-27	New York	300 exhibitors	45,000 visitors

INFORMATION INDUSTRY ASSOCIATION ANNUAL CONFERENCE

Content oriented communications show.

Buyers: Database producers, telemarketing firms, advertising agencies
Contact: Information Industry Association
P.O. Box 76480
Washington, DC 20013
Tel: (202) 639-8262

1988:	April 18-20	New York	300 exhibitors	4,000 visitors
	Oct. 30-Nov. 3	Washington	250 exhibitors	3,500 visitors
1989:	Spring	San Diego		

INTERFACE

International communications and information equipment and services show.

Buyers: Professions, networks and information managers
Contact: The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Tel: (617) 449-6600
Telex: 951176

1988:	March 28-31	Chicago	400 exhibitors	15,000 visitors
1989:	March 13-16	New York	450 exhibitors	18,000 visitors
1990:	March 26-29	Chicago	400 exhibitors	15,000 visitors

MIDCON

High technology electronics including active components, electromechanical components, power sources, hardware, software, instrumentation and test equipment.

Buyers: OEMs, VARS, distributors
Contact: Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Tel: (213) 772-2965
Telex: 181350

1988:	Aug. 30-Sept.1	Dallas	375 exhibitors	12,000 visitors
1989:	Sept. 12-14	Chicago	375 exhibitors	15,000 visitors

NEPCON

Products related to design, fabrication and interconnection of electronic products and subassemblies.

Buyers: OEMs, manufacturers of printed circuit boards, management, engineers
Contact: Cahners Exposition Group
1350 East Touhy Avenue
Des Plaines, IL 60018
Tel: (312) 299-9311

1988 (West):	Feb. 23-25	Anaheim	900 exhibitors	40,000 visitors
1988 (East):	June 14-16	Boston	450 exhibitors	18,000 visitors
1989 (West):	May 7-9	Anaheim	900 exhibitors	40,000 visitors
1989 (East):	June 13-15	Boston	450 exhibitors	18,000 visitors

NORTHCON

High technology electronics including active components, electromechanical components, power sources, hardware, software, instrumentation and test equipment.

Buyers: OEMs, VARS, distributors, engineers, technical staff
Contact: Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Tel: (213) 772-2965
Telex: 181350

1988:	Oct. 4-6	Seattle	400 exhibitors	8,000 visitors
1989:	Oct. 17-19	Portland	375 exhibitors	14,000 visitors

NATIONAL COMPUTER CONFERENCE

Full range of personal computer hardware, software, peripherals, supplies and services.

Buyers: MIS, management, professionals, wide variety of users
Contact: American Federation of Information Process Societies
1899 Preston White Drive
Reston, VA 22091
Tel: (703) 620-8900

1988:	May 31-June 3	Los Angeles	350 exhibitors	30,000 visitors
1989:	April 25-27	Atlanta	700 exhibitors	40,000 visitors

NATIONAL COMPUTER GRAPHICS ASSOCIATION

Computer graphics hardware, software, design systems.

Buyers: MIS, designers, businesses, publication houses
Contact: National Computer Graphics Association
2722 Merrilee Drive
Fairfax, VA 22031
Tel: (703) 698-9600

1988:	March 20-24	Anaheim	250 exhibitors	30,000 visitors
1989:	April 15-19	Philadelphia	275 exhibitors	35,000 visitors

NETWORK 90

Full range of telecommunications equipment.

Buyers: Distributors, end-users
Contact: U.S. Telecommunications Suppliers Association
333 N. Michigan Avenue, Suite 1618
Chicago, IL 60601
Tel: (312) 782-8597

1988:	Oct. 19-21	San Francisco	250 exhibitors	10,000 visitors

NETWORLD

Networking systems, connnectivity products and services.

Buyers: Managers of information services, telecommunications companies
Contact: Networld
P.O. Box 1521
Englewood Cliffs, NJ 07632-0521
Tel: (201) 569-6406
Fax: (201) 569-1153

1988:	Sept. 27-29	Dallas	300 exhibitors	12,000 visitors
1989:	Sept. 12-14	Dallas	300 exhibitors	12,000 visitors

NOMDA (NATIONAL OFFICES MACHINES DEALERS ASSOCIATION)

Desktop publishing, hardware, software, wordprocessors, toners, office supplies, services.

Buyers: MIS, office managers, institutions
Contact: National Offices Machines Dealers Association
12411 Wornall Road
Kansas City, MO 64145
Tel: (816) 941-3100

1988:	July 13-16	Las Vegas	300 exhibitors	18,000 visitors
1989	July 19-22	New Orleans	300 exhibitors	18,000 visitors

NORTHEAST COMPUTER FAIR

Wide range of hardware, software, peripherals, supplies and services.

Buyers: Business, professionals, user groups
Contact: The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Tel: (617) 449-6600
Telex: 951176

1988:	Oct. 13-15	Boston	300 exhibitors	25,000 visitors

PC EXPO

Microcomputers, minicomputers, mainframes, information systems, peripherals, software packages, supplies.

Buyers: Volume buyers of microcomputer systems computers, OEMs, medium to large companies, volume resellers
Contact: PC Expo
33 Sylvan Avenue
Englewood Cliffs, NJ 07632
Tel: (201) 569-8542
Fax: (201) 569-1153

1988:	June 21-23	New York	500 exhibitors	45,000 visitors
	Oct. 10-12	Chicago	400 exhibitors	40,000 visitors
1989:	June 14-16	New York	500 exhibitors	45,000 visitors

ROCHESTER COMPUTER BUSINESS SHOW

Computer hardware, software, office related equipment.

Buyers: Regional businesses
Contact: Southex Exhibitions
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Tel: (716) 852-2006

1988:	Sept. 27-29	Rochester	400 exhibitors	15,000 visitors

SEMICON

Full range of semiconductor materials, equipment and related services.

Buyers: OEMs, management, engineers
Contact: Semiconductor Equipment Materials
625 Ellis Street
Mountain View, CA 94043
Tel: (415) 964-5111
Telex: 856777

1988 (West):	May 23-26	San Mateo	1,100 exhibitors	45,000 visitors
1988 (Southwest):	Oct. 19-20	Dallas	200 exhibitors	4,500 visitors

SOUTHCON

High technology electronics including active components, electromechanical components, power sources, hardware, software, instrumentation and test equipment.

Buyers: OEMs, VARS, distributors, engineers, technical staff
Contact: Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Tel: (213) 772-2965
Telex: 181350

1988:	March 8-10	Orlando	300 exhibitors	9,000 visitors
1989:	March 28-30	Orlando	300 exhibitors	9,000 visitors

SUPERCOM

All telecommunications equipment.

Buyers: OEMs, distributors, end-users
Contact: U.S. Telecommunications Suppliers Association
333 N. Michigan Avenue, Suite 1618
Chicago, IL 60601
Tel: (312) 782-8597

1988:	May 23-26	Atlanta	550 exhibitors	12,000 visitors
1989:	May 22-25	San Francisco	550 exhibitors	15,000 visitors

TELECOMMUNICATIONS ASSOCIATION ANNUAL CONFERENCE

Data equipment, switches, modems (facsimile machines, network management systems, software, message service systems).

Buyers: Member companies, management of corporate telecommunications departments
Contact: Telecommunications Association
1515 W. Cameron Avenue, Suite B-140
West Covina, CA 91790
Tel: (818) 960-1838

1988:	Sept. 26-Oct. 1	San Diego	250 exhibitors	17,000 visitors
1989	Sept. 25-30	San Diego	250 exhibitors	17,000 visitors

TOLEDO COMPUTER AND OFFICE PRODUCTS EXPO

Computer hardware, software, office related equipment.

Buyers: Regional businesses
Contact: Southex Exhibitions
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Tel: (716) 852-2006

1988:	March 29-31	Toledo	160 exhibitors	7,000 visitors

UNICOM

Hardware, software, data systems, peripherals, supplies and services.

Buyers: Management, MIS
Contact: North American Telecommunications Association
2000 Main Street N.W.
Washington, DC 20036
Tel: (202) 296-9800

1988:	Nov. 28-30	Dallas	300 exhibitors	25,000 visitors

UNIFORUM

UNIX systems and services.

Buyers: Large corporations, institutions
Contact: Professional Exposition Management Co. Inc.
2400 E. Devon Avenue, Suite 205
Des Plaines, IL 60018
Tel: (312) 299-3131

1988:	Feb. 9-12	Dallas	200 exhibitors	15,000 visitors
1989	Feb. 27-March 2	San Francisco	225 exhibitors	15,000 visitors

WCC (WORLD CONGRESS OF COMPUTING)

(New show coincides with INTERFACE)

Mainframes, minis, micros, peripherals, software, accessories, supplies and services.

Buyers: Managers of information services, professionals and management responsible for acquisitions of offices information equipment
Contact: The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Tel: (617) 449-6600
Telex: 951176

1988:	March 28-31	Chicago	(No data available)

WEST COAST COMPUTER FAIR

Wide range of hardware, software, peripherals, supplies and services.

Buyers: Businesses, professionals, user groups
Contact: The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Tel: (617) 449-6600
Telex: 951176

1988:	April 7-10	San Francisco	300 exhibitors	20,000 visitors

WESTCON

High technology electronics including active components, electromechanical components, power sources, hardware, software, instrumentation and test equipment.

Buyers: OEMs, VARS, distributors, engineers, technical staff
Contact: Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Tel: (213) 772-2965
Telex: 181350

1988:	Nov. 15-17	Anaheim	600 exhibitors	860,000 visitors
1989	Nov. 14-16	San Francisco	1,100 exhibitors	80,000 visitors

PUBLICATIONS

Computer Software News. 425 Park Avenue, New York, NY 10022.
Telephone: (212) 371-9400

Computer Retailer News, Computer Reseller News. 600 Community Drive, Manhasset, NY 11030.
Telephone: (516) 365-4600

Computer World. 375 Cochituate Road, Framingham, MA 01701.
Contact: Bill Faberis, Editor (617) 879-6700

Electronic News. 70 - 12th Street, New York, NY 10003.
Contact: James Fidon (212) 741-4226

PC [Magazine]. Ziff Davis Publishing Company, 1 Park Avenue, New York, NY 10016.
Telephone: (212) 503-5255

PC World. PCW Communications Incorporated, 501 2nd Street, San Francisco, CA 94107.
Telephone: (415) 243-0500

PC Week. Ziff Davis Publishing Company, 800 Boylstn Street, Boston, MA 02199-8102.
Telephone: (617) 375-4100

APPENDIX 9

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
Department of External Affairs (UTD)
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-996-9103

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
The Trade Promotion and Market Access Section is located at the Sheridan Circle Chancery of the Canadian Embassy
2450 Massachusetts Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20008-2881
Tel: 202-483-5505
Fax: 202-239-2009
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland Delaware, Eastern Pennsylvania (including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia, Mississippi, North Carolina, South Carolina, Tennessee, Puerto Rico, U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-1247
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin, the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio, West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas, Kansas, Louisiana, New Mexico, Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan and Indiana

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-586-2400
Fax: 212-246-7424
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis

Machines de bureau

Affaires extérieures Canada
External Affairs Canada
Canada

COPIE 15-12-88

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

MACHINES DE BUREAU

DÉCEMBRE 1988

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Info Export (BTCE)
Ministère des Affaires extérieures
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/15-1988

ISBN 0-662-55988-6

Affaires extérieures Canada

External Affairs Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte du ministère des Affaires extérieures. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non au ministère des Affaires extérieures.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et le ministère des Affaires extérieures suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Le ministère des Affaires extérieures n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux sociétés désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

MACHINES DE BUREAU

TABLE DES MATIÈRES

		PAGE
SOMMAIRE		1
I -	OBJECTIFS DE L'ÉTUDE	2
II -	CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK	3
III -	IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE MACHINES DE BUREAU	5
	Définition du secteur	5
	Importations américaines 1982 - 1987	6
	Perspectives de l'industrie américaine	8
IV -	ÉTUDE DE MARCHÉ	11
	Enquête auprès d'importateurs américains	11
	Enquête auprès d'associations américaines	14
V -	CONTEXTE	16
	Méthodologie	17

ANNEXES

Annexe 1	Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs de produits particuliers	21
Annexe 2	Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs en général	29
Annexe 3	Importations de machines de bureau en 1986 (Annexe A 753.0, 759.9, 764.9, 898.3)	35
Annexe 4	Importations américaines de certaines machines de bureau d'Europe et du Japon, par pays - 1986	43
Annexe 5	Importations de certaines machines de bureau, 1982 à 1987	45
Annexe 6	Tarifs douaniers des États-Unis applicables aux machines de bureau canadiennes et liste des droits de douane éliminés en vertu de l'Accord de libre-échange	49
Annexe 7	Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants	57
Annexe 8	Publications et foires commerciales de l'industrie américaine	59
Annexe 9	Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis	75

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les constatations de chaque rapport se fondent sur une analyse des statistiques commerciales des États-Unis et sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les sociétés canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple des renseignements sur les sociétés qui se sont montré intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les sociétés recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

Les machines de bureau sont l'un des secteurs examinés par cette étude. Nous avons mené une enquête auprès d'importateurs américains de machines de bureau pour mesurer l'incidence de la dévaluation du dollar américain sur les importations provenant de pays développés et pour évaluer les chances qui s'offraient aux Canadiens de remplacer ces importations. Les résultats de l'enquête sont significatifs : les deux tiers des firmes interrogées confirment que la baisse du dollar américain s'est traduite par une hausse du prix de leurs importations. Par conséquent, un grand nombre des importateurs interrogés voudraient bien avoir plus de renseignements sur les produits de fabrication canadienne afin d'étudier la possibilité de les substituer à leurs importations actuelles plus coûteuses.

Ces importateurs préfèrent que les entreprises canadiennes les renseignent sur leurs produits et leur entreprise en leur envoyant de la documentation par la poste ou en communiquant directement avec eux. Si les firmes américaines importent des machines de bureau, c'est principalement pour obtenir de meilleurs prix et parce que les produits recherchés ne sont pas disponibles aux États-Unis.

La présente étude préliminaire des importateurs américains de machines de bureau a porté sur 51 firmes que Peat Marwick a interrogées. Il est à noter que plusieurs firmes interrogées étaient des filiales de sociétés étrangères.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec États-Unis, du ministère des Affaires extérieures. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui nous sont déjà offerts aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations étrangères. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les sociétés canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes sociétés canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les importateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en application de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les sociétés canadiennes sont invitées à contacter la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Les industries qui fabriquent des pièces et des produits finis classés dans la catégorie des «machines de bureau» sont nombreuses, mais elles s'apparentent de plus en plus aux industries de l'informatique et de l'électronique. En 1987, les livraisons de l'industrie américaine de l'informatique se chiffraient au total à 57,5 milliards de dollars US. De 1988 à 1992, son taux de croissance annuel devrait atteindre 10 % en moyenne. Le segment des ordinateurs individuels ou des micro-ordinateurs, qui accapare une grande part des dépenses totales affectées aux machines de bureau, augmentera à un taux de 6 % au cours de cette période.

La présente étude porte sur les importations de diverses machines à calculer et machines de traitement des données, de pièces de ces machines et de matériel annexe. Selon les estimations, la valeur de ces importations s'élevait à 14,7 milliards de dollars US en 1987, soit une hausse de 26 % par rapport à 1986 lorsqu'elle était de 11,7 milliards de dollars US. Les produits japonais comptaient pour 43,5 % du marché global des importations américaines en 1986, par opposition à 35,7 % en 1982. D'autres pays du bassin du Pacifique, notamment Singapour et Taiwan, ont augmenté sensiblement leurs parts du marché américain entre 1982 et 1986, tandis que les pays d'Europe et le Canada ont vu leurs parts proportionnelles de ce marché baisser de beaucoup. Plus précisément, la part du Canada est passée de 17,3 % en 1982 à 6,9 % en 1987 pour ce qui est des importations américaines des produits à l'étude.

Les résultats de l'enquête menée auprès d'importateurs américains montrent que près de 70 % d'entre eux sont confrontés à une hausse du prix de leurs importations à cause de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, un grand nombre d'entre eux voudraient bien que les fabricants canadiens communiquent avec eux afin d'étudier la possibilité de les substituer à leurs fournisseurs actuels.

Ces importateurs préfèrent se renseigner sur les entreprises canadiennes au moyen de brochures et de contacts directs de la part du fabricant canadien ou de son représentant. Les importateurs interrogés s'approvisionnent à l'étranger principalement pour obtenir de meilleurs prix ou parce que les produits recherchés ne sont pas disponibles aux États-Unis, ou pour ces deux raisons à la fois.

L'enquête menée auprès des importateurs américains a révélé des débouchés particuliers pour les fabricants canadiens. Plus précisément, certaines firmes américaines recherchent de nouveaux fournisseurs d'une vaste gamme de produits, notamment d'ordinateurs pré-assemblés, de cartes d'ordinateurs individuels, d'écrans de visualisation, de modems, de pièces et accessoires d'imprimante, de circuits intégrés y compris de micro-processeurs, de blocs d'alimentation et d'assemblages en tôle. L'annexe 1 donne des renseignements sur les entreprises qui recherchent ces produits. De plus, l'annexe 2 contient la liste des sociétés qui voudraient en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens de machines de bureau en général.

Le ministère des Affaires extérieures recommande aux sociétés canadiennes qui envisagent de communiquer avec une société américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette société afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 9.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE MACHINES DE BUREAU

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et niveaux récents des importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis le Japon, l'Europe et le Canada, telles que déclarées par le département américain du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par le département américain du Commerce ont effectivement défini les produits (pouvant être choisis) pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (i.e. machines comptables, machines à calculer et autres machines de traitement des données [Annexe 753.0]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et spécifique du code à 7 chiffres (i.e. machines comptables, machines à calculer et autres machines de traitement des données comportant un mécanisme de calcul [Annexe A 7530010]).

L'annexe 3 montre les importations américaines (1986) de tous les produits à 7 chiffres ou groupes de produits de la catégorie à 4 chiffres choisis pour le présent rapport. Les produits ou groupements de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada ont représenté plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour une analyse plus poussée. Après consultation avec les représentants du gouvernement et de l'industrie connaissant bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant. Le chapitre V (Contexte) donne d'autres renseignements sur ce processus de sélection. Étant donné les raffinements apportés aux définitions du secteur et d'autres ajustements, il pourrait y avoir certaines différences entre nos chiffres et ceux du rapport sommaire publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici les produits et groupes de produits suivants :

- Machines comptables, machines à calculer et autres machines de traitement des données comportant un mécanisme de calcul (Annexe A 7530010).

- Machines de traitement des données, n.d.a.* (Annexe A 7530020).
- Pièces, n.d.a., de machines de traitement automatique des données (Annexe A 7599040).
- Bandes magnétiques vierges pour ordinateur (Annexe A 8983150).
- Pièces, n.d.a., de magnétophones et de machines à dicter (Annexe A 7649960).
- Pièces, n.d.a., de machines de bureau comportant un mécanisme de calcul (Annexe A 7599060).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1987

L'annexe 4 décrit les importations américaines en 1986 de certaines machines de bureau; les données y sont ventilées par pays.

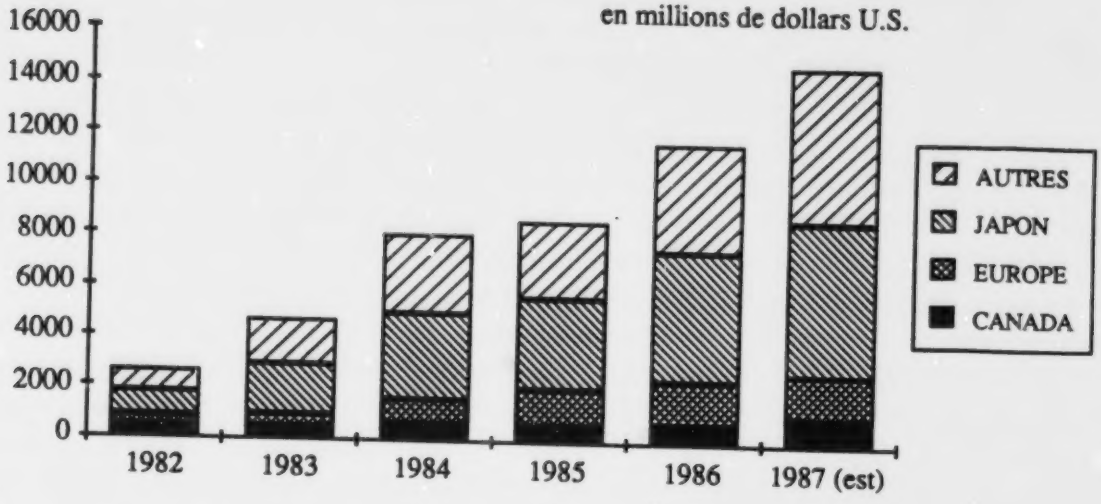
La valeur totale des importations américaines de ces produits s'élevait à environ 11,7 milliards de dollars US en 1986, soit une hausse de 36 % par rapport à 1985. Les importations de ces produits ont augmenté à un taux annuel moyen de plus de 45 % entre 1982 et 1986. Au cours des 11 premiers mois de 1987, la valeur totale de ces importations a atteint 13,5 milliards de dollars US, soit 15,7 % de plus qu'au cours de toute l'année 1986.

Dans l'ensemble, le Japon et d'autres pays du bassin du Pacifique, y compris Singapour, Taiwan et la Corée, ont augmenté leurs parts du marché global des importations américaines entre 1982 et 1987, alors que le Canada et les pays d'Europe ont vu leurs parts de ce marché diminuer sensiblement au cours de la même période (voir le tableau 1 ci-dessous). Plus précisément, la part du Canada du marché global des importations américaines a baissé de 17,3 % en 1982 à 8 % en 1986. Bien que le meilleur créneau pour le Canada soit celui des machines comptables, machines à calculer et autres machines de traitement des données comportant un mécanisme de calcul, dont il avait 11 % du marché en 1987, sa part relative des importations américaines de ces produits a baissé de près des deux tiers depuis 1982.

*Non dénommées ailleurs

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, département américain du Commerce.

L'annexe 5 montre l'évolution des importations entre 1982 et 1987, par groupe de produits.

Les pièces de machines de traitement des données et les machines mêmes de traitement des données sont de loin les plus importantes des six catégories de produits : elles comptent respectivement pour 50,8 % et 31,9 % de la valeur estimative des machines de bureau importées aux États-Unis en 1987. Le Japon possède la plus grosse part de ces segments du marché américain, soit 37,2 % du marché des pièces et 59,9 % de celui des machines de traitement des données. Singapour exporte également beaucoup de pièces et de machines de traitement des données aux États-Unis : sa part de ces deux segments du marché américain du matériel informatique importé s'élève à 22,7 % et 13,7 % respectivement.

La hausse du prix des importations provenant des pays développés donne au Canada l'occasion d'accroître sa part du marché des importations américaines de machines de bureau. Si l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis est conclu, ces débouchés augmenteront car les droits de douane, qui varient entre 2,2 % sur les machines à écrire automatiques et les machines de traitement de textes et 5,3 % sur les aiguisoirs à crayons, seront supprimés d'ici le 1er janvier 1993. Les machines de traitement automatique des données seront admises en franchise à compter du 1er janvier 1989 et la plupart des autres machines de bureau seront admises en franchise à compter du 1er janvier 1993, l'accord prévoyant la réduction des droits de douane en cinq tranches égales jusqu'à leur suppression. La liste complète des droits de douane est présentée à l'annexe 6.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1988 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et développements attendus dans le secteur américain des machines de bureau. Cette information peut être intéressante, mais les secteurs sont priés d'utiliser prudemment ces données pour les raisons suivantes :

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulée «Importations américaines 1982 - 1987» (voir le sommaire précédent) et «Perspectives de l'Industrie américaine», il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Ces différences peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires; dans d'autres, des titres similaires pour les secteurs et groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans «Perspectives de l'Industrie américaine» pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de «Perspectives de l'Industrie américaine» concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives pour tout produit qu'ils englobent. On recommande donc que les données sur les perspectives ne servent qu'à offrir une idée générale des perspectives à court terme dans ce secteur.

La catégorie des machines de bureau et du matériel connexe englobe une vaste gamme de produits, y compris : les machines à calculer, les calculatrices, les caisses enregistreuses, les machines à écrire, les photocopieurs, les machines à dicter, les machines à expédier le courrier et, de plus en plus, les ordinateurs et les périphériques.

La catégorie des «machines de bureau» poursuivra sa métamorphose et son intégration dans le groupe du matériel informatique parallèlement à l'évolution continue de la micro-électronique et des logiciels, laquelle donnera des ordinateurs plus puissants, plus rapides, plus efficaces et moins coûteux. La plupart des machines de bureau qui sont utilisées aujourd'hui comportent des microprocesseurs. Par conséquent, les perspectives de l'industrie des machines de bureau sont largement déterminées par celles de l'industrie de l'informatique.

En 1987, l'industrie américaine du matériel informatique a amorcé une relance après une période de stagnation de la demande qui a duré deux ans. Grâce à l'amélioration considérable du rapport rendement-prix des fabricants et notamment des fabricants de micro-ordinateurs, matériel de communication et périphériques, grâce à laquelle la bureautique est devenue à la fois rentable et essentielle pour un très grand nombre d'entreprises, la valeur des livraisons a augmenté de 8 %, passant à 57,5 milliards de dollars US.

Par suite de la dévaluation du dollar américain, les exportations de l'industrie américaine ont beaucoup augmenté. En 1987, elles affichaient une hausse globale de 19 %, se chiffrant à 17,4 milliards de dollars US, alors que les livraisons d'unités centrales de traitement et de périphériques ont augmenté de 30 % et 20 % respectivement. L'Europe est restée le principal marché étranger de l'industrie américaine : environ 55 % des livraisons y étaient destinées en 1987.

La dévaluation du dollar américain n'a cependant pas influé sur les importations américaines en 1987 selon le département du Commerce des États-Unis. Le nombre d'unités importées aux États-Unis a augmenté de 20 % au cours de la même année, tandis que la valeur de ces importations a enregistré une hausse de 26 %, passant à 14 milliards de dollars US. Le département du Commerce signale que ces deux chiffres auraient été beaucoup plus élevés si certaines importations japonaises de micro-ordinateurs n'avaient pas été frappées d'un droit de douane de 100 % dans le cadre de l'entente américano-japonaise sur les semi-conducteurs. Dans l'ensemble, 75 % de tout le matériel informatique importé aux États-Unis en 1987 provenait de pays du bassin du Pacifique. La valeur des livraisons coréennes destinées au marché américain a augmenté de 25 %, passant à plus de 500 millions de dollars US, alors que Taiwan et Singapour ont exporté collectivement pour 3 milliards de dollars de matériel informatique aux États-Unis en 1987, soit 35 % de plus qu'en 1986. À l'exception du Japon qui fabrique une vaste gamme d'ordinateurs et de périphériques pour son marché intérieur et pour l'exportation, les autres pays du bassin du Pacifique fabriquent principalement des micro-ordinateurs bas de gamme, des pièces et des périphériques pour le marché américain. La valeur des exportations canadiennes de matériel de traitement de données aux États-Unis a atteint un milliard de dollars US en 1987, soit 40 % de plus qu'en 1986.

Selon les prévisions du département du Commerce des États-Unis, la valeur des livraisons de l'industrie de l'informatique devrait augmenter de 10 % en 1988, exprimée en dollars courants. Grâce aux progrès que l'on continuera à faire dans toutes les technologies allant des semi-conducteurs aux logiciels, les livraisons des fabricants américains de matériel informatique devraient enregistrer une hausse annuelle de 10 % jusqu'en 1992. La croissance sera plus faible dans le segment des ordinateurs individuels ou micro-ordinateurs (soit un taux de 6 % jusqu'en 1992 lorsque la valeur de ces livraisons atteindra 23 milliards de dollars US) car les fabricants américains et étrangers continuent à augmenter la performance des machines moins chères. Dans le marché des ordinateurs individuels, le segment des entreprises, qui se chiffrait à 10 milliards de dollars US en 1987 selon les estimations, devrait atteindre 12,5 milliards de dollars US en 1990 selon les prévisions de la société «International Data Corporation».

Ce chapitre a fourni une définition des produits visés par le présent rapport, les critères utilisés pour leur sélection ainsi qu'un sommaire des importations américaines de ces produits entre 1982 et 1987. Nous avons également donné, dans la mesure du possible, les perspectives à court

terme pour l'industrie américaine correspondante. Comme ce rapport ne vise qu'à fournir un aperçu sectoriel et une indication des possibilités qui pourraient s'offrir d'accroître nos exportations, les lecteurs sont fortement encouragés à étudier plus à fond tout débouché potentiel identifié.

On encourage également les intéressés voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à l'annexe finale de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS D'IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de machines de bureau que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant des bureaux du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

Bien que toute l'étude porte sur environ 80 branches d'activité industrielle, le nombre d'entrevues menées dans chaque industrie dépendra du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous mènerons plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entreprises avec lesquelles nous communiquerons dans chaque secteur variera entre 40 et plus de 100. Dans la plupart des cas, au moins 30 acheteurs potentiels seront interrogés. Pour le secteur des machines de bureau 51 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Parmi les importateurs américains interrogés dans le cadre de la présente étude, 48 (89 %) ont importé des machines de bureau en 1987. Le tableau 1 ci-dessous montre le nombre de répondants qui importent les produits de référence; il indique également le nombre de répondants qui considèrent un produit particulier comme une importation majeure.

Tableau 1

Produit	Nombre de répondants Important chaque produit	Considérant le produit comme une importation majeure
Calculatrices	11	4
Machines à écrire mécaniques	2	2
Machines à écrire électriques	4	2
Machines à écrire électroniques	3	1
Ordinateurs	19	10
Écrans de visualisation	26	15
Unités de disques	20	13
Imprimantes	30	17
Matériel annexe	17	9

Comme le montre ce tableau, les ordinateurs et leurs composants sont de loin les machines de bureau que les firmes américaines importent le plus. Ce fait souligne l'importance croissante de la micro-informatique dans l'industrie du matériel de bureau. Près de 63 % des entreprises interrogées ont importé des imprimantes en 1987 et 35 % considéraient les imprimantes comme un produit d'importation de première importance. Au moins 20 % des importateurs américains interrogés estimaient également que les écrans de visualisation, les unités de disques et les ordinateurs complets constituaient des importations majeures.

Le tableau 2 énumère les principaux pays qui vendent des machines de bureau aux répondants, les sources d'approvisionnement de chaque répondant et le degré de satisfaction global à l'égard des fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 7.

Tableau 2

Pays d'origine	Nombre de répondants approvisionnés	Degré de satisfaction moyen (max. = 5,0)
Japon	42	4,5
Taiwan	15	4,0
Singapour	8	4,4
Corée du Sud	8	4,3
Allemagne de l'Ouest	6	3,8
Hong Kong	5	4,2

Dans l'ensemble, les répondants étaient très satisfaits des produits et services de leurs fournisseurs actuels; ils ont signalé peu de lacunes. Ils ont attribué à leurs fournisseurs actuels une cote moyenne de 4,2, la cote parfaite étant de 5,0. Les 51 entreprises interrogées avaient au total 103 rapports importateur-fournisseur et, sur ce total, elles ont signalé seulement huit cas où elles n'étaient pas satisfaites d'un fournisseur. Cinq de ces griefs portaient sur les livraisons tardives. Dans deux cas, les lacunes attribuées à des fournisseurs canadiens étaient le retard des livraisons et la pénurie des produits recherchés.

Les raisons pour lesquelles les importateurs américains s'approvisionnent à l'étranger plutôt qu'aux États-Unis sont les suivantes :

- les produits en question ne sont pas disponibles aux États-Unis (27,1 % des répondants);
- les prix sont plus bas (22,9 % des répondants);
- l'offre intérieure de ces produits est suffisante (18,8 % des répondants);
- la qualité est meilleure (8,3 % des répondants).

La grande majorité des répondants (68,7 %) ont dit que la dévaluation du dollar américain avait entraîné une hausse du prix de leurs importations. De plus, une forte proportion des répondants (35,4 %) voudraient en savoir davantage sur les fabricants canadiens qui pourraient peut-être remplacer leurs fournisseurs actuels. Puisqu'il est important pour leur rentabilité que ces entreprises américaines réduisent le prix de leurs importations, ces observations indiquent que des firmes canadiennes pourraient peut-être remplacer les produits plus coûteux importés d'autres pays et notamment du Japon.

Un peu moins du tiers des importateurs interrogés (15 répondants) ont déjà acheté des produits de fabrication canadienne et la majorité d'entre eux (11 répondants) sont satisfaits de leurs fournisseurs canadiens. Parmi les 33 répondants qui n'ont jamais acheté de produits canadiens, 18 ne veulent pas en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens. La plupart de ces firmes ne peuvent pas s'approvisionner au Canada à cause d'ententes conclues avec leur société-mère située au Japon ou dans un autre pays étranger, ou par l'entremise de leur société-mère.

Parmi les répondants qui veulent en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens, 23 préfèrent recevoir des brochures contenant des descriptions des produits offerts et des listes de prix. Quatorze répondants ont dit qu'ils aimeraient bien que les fabricants canadiens ou leurs représentants communiquent directement avec eux. Les deux tiers des entreprises interrogées fondent leurs décisions d'achat sur les renseignements que leur communique leur société-mère. Selon les résultats de l'enquête, un grand nombre de ces importateurs se renseignent également par la lecture de publications spécialisées et en assistant à des foires commerciales. Les importateurs interrogés consultent de nombreuses publications et surtout les catalogues des fabricants et les magazines qui s'adressent aux acheteurs. Les foires commerciales les plus fréquentées sont «COMDEX», «NOMDA», la foire de Hanovre en Allemagne de l'Ouest et celle de la «National Office Machine Dealers Association».

Soixante pour cent des répondants estiment que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis n'influera pas sur leur politique d'achat. Quatorze pour cent ont dit qu'ils augmenteraient leurs achats de produits canadiens par suite de l'Accord, alors que les autres (26 %) n'étaient pas certains des répercussions de l'Accord. Si 35 % de tous les importateurs américains interrogés veulent que les fabricants canadiens les renseignent sur leurs produits, huit d'entre eux recherchent actuellement de nouveaux fournisseurs de produits particuliers. Ces entreprises sont les suivantes :

- **Technology Systems** recherche un fournisseur d'ordinateurs individuels (mémoire vive de 4 méga-octets, capacité de mémoire de 120 méga-octets), de microprocesseurs (8086, 80286, 80386) et d'écrans multi-synchrones.

- **Brother International** voudrait trouver des fournisseurs de divers accessoires d'imprimantes.

- **Printware** aimerait avoir des renseignements sur des fournisseurs de cartes d'ordinateurs individuels.

- **Matrix Instruments** recherche un fournisseur d'assemblages en tôle pour machines de bureau ainsi que de tubes cathodiques.

- **Hugin Sweda** recherche des fournisseurs d'écrans de visualisation.

- **Heath-Zenith** voudrait avoir des renseignements sur des fabricants de blocs d'alimentation.

- **Okidata** recherche des fournisseurs de circuits intégrés.

- **Sanyo Business Systems** recherche des fournisseurs supplémentaires de pièces de télécopieurs, de têtes thermiques d'imprimante, de modems et de circuits intégrés.

On trouvera à l'annexe 1 plus de détails sur ces entreprises et à l'annexe 2 la liste des importateurs américains qui s'intéressent de façon générale aux sources d'approvisionnement canadiennes en machines de bureau.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Nous avons communiqué avec des associations de l'industrie américaine afin de compléter les renseignements recueillis auprès des importateurs et afin de présenter le point de vue de l'industrie sur le commerce des machines de bureau. Voici les associations interrogées ainsi qu'une description de leur mandat :

- la «Computer and Business Equipment Manufacturers Association (CBEMA)» aide à élaborer de nouvelles normes pour ses membres, crée des programmes de collecte et de diffusion de données statistiques sur l'industrie, et amorce la formulation de politiques gouvernementales dans les domaines d'activité qui intéressent ses membres;

- la «National Office Products Association (NOPA)» entreprend une vaste gamme d'activités dans le but d'accroître les débouchés de ses membres actuels et futurs.

Nous avons interrogé ces associations pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché des machines de bureau

- l'effet de la dévaluation du dollar américain sur les échanges dans l'industrie américaine des machines de bureau

- les principales foires commerciales de l'industrie

- les principales publications de l'industrie

- l'effet possible de l'Accord de libre-échange sur le commerce canado-américain des machines de bureau

- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne des machines de bureau.

Résultats des entrevues

Les associations ne pouvaient pas nous communiquer de chiffres estimatifs sur la croissance future de l'industrie, mais elles croyaient que l'industrie connaîtrait une certaine croissance au cours des années à venir et que le taux de croissance serait moins élevé qu'au cours des années précédentes. À leur avis, la dévaluation du dollar américain stimulera les exportations américaines et la hausse relative du prix des importations avivera la concurrence pour le marché américain.

Pour ce qui est de l'incidence de l'Accord de libre-échange, la CBEMA s'attend à ce que la rationalisation du système des échanges commerciaux augmente les flux de machines de bureau dans les deux sens. Elle croit également que les échanges de matériel de télécommunications seront probablement les plus touchés par l'Accord. Les associations estiment que l'industrie canadienne, qui, à leur avis, se compose de grandes entreprises américaines et de firmes canadiennes plus petites, est compétitive.

Les associations interrogées ont signalé que les plus grandes expositions de machines de bureau aux États-Unis étaient notamment : «Comdex», la «National Computer Conference» et les foires organisées par la «National Office Machine Dealers Association» et la «National Office Products Association». Elles ont également nommé les publications que l'industrie américaine consulte le plus; la liste en est présentée à l'annexe 8.

V - CONTEXTE

Il y a six ans, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient les recettes tirées des placements américains à l'étranger, lesquelles dépassaient 140 milliards de dollars US. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant était toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du premier trimestre de l'année en cours, la valeur du dollar américain a poursuivi son mouvement à la baisse par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux (bien qu'elle soit en train de se stabiliser). Ces modifications du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis, qui avaient réalisé de gros profits, ont pu réduire leurs marges bénéficiaires pendant de nombreux mois avant de devoir augmenter leurs prix. Cependant, les profits de la plupart des grands exportateurs japonais et européens ont chuté, souvent de 40 % à 80 %, et les entreprises ont été contraintes de hausser leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété ces changements immédiatement car la valeur des importations est restée élevée alors que le volume diminuait.

Les statistiques commerciales de décembre 1987 annoncent un changement de direction car le déficit commercial nominal mensuel a été ramené à 12,2 milliards de dollars US, soit bien en-deçà de la moyenne mensuelle de 14,3 milliards de dollars US pour toute l'année 1987. La dévaluation du dollar américain semble avoir un effet sur le niveau des importations, qui reste élevé. Cette évolution devrait aider à stimuler les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Puisque la valeur relative du dollar américain et du dollar canadien n'a pas connu de fluctuations importantes, l'appréciation des monnaies de beaucoup de pays développés par rapport aux monnaies nord-américaines devrait accroître sensiblement les débouchés des

entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, au moyen d'analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant de pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 jusqu'en 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation «établis» et «temporaires». Dans les secteurs où le volume des importations américaines provenant de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient de pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées en ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement avec les États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des entreprises canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et pouvaient exploiter les débouchés qui seraient éventuellement découverts. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année 1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN du ministère des Affaires extérieures que toutes les grandes missions du ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À partir de cette liste, les produits ou groupes de produits dont les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada représentaient plus de 80 millions de dollars US en 1986 ont été identifiés pour analyse ultérieure. Après consultation avec les représentants du gouvernement et de l'industrie connaissant bien ce secteur, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Certains produits et groupes de produits ont été éliminés puisqu'ils ne présentaient pas un intérêt commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, d'élaborer un questionnaire et d'interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?
- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes dans le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;

- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;

- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client asservi de la société-mère;

- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;

- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;

- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc encore conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

Après le sondage auprès des importateurs, les associations représentant l'industrie américaine ont été interviewées pour obtenir de l'information sur chaque secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur :

- Les tendances du marché pour l'industrie.

- L'effet que la dévaluation du dollar américain exerce sur l'industrie.

- L'effet que le libre-échange pourrait avoir sur l'industrie au plan des échanges canado-américains.

- Leur avis sur les forces et faiblesses de l'industrie canadienne.

Les résultats de toutes ces démarches ont été résumés dans un rapport sommaire pour chaque secteur et soumis à un expert de l'industrie concernée, aux associations industrielles canadiennes concernées et au fonctionnaire du MEIR chargé de ce secteur.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS DE PRODUITS PARTICULIERS

Nom :	Heath-Zenith
Adresse :	490 Benton Harbour Detroit, MI 49022 U.S.A.
Contact :	M. Tom Haysmer, Directeur des achats
Téléphone :	616-982-3200
Télex :	923279

- Importe des écrans d'ordinateur, des unités de disques et des imprimantes de Taiwan et de Corée du Sud.

- Le prix et la disponibilité des produits influent beaucoup sur la décision d'importer.

- A été très satisfait des produits canadiens.

- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec lui par l'intermédiaire d'un distributeur.

- Recherche activement des fournisseurs de divers types de «dawlys» et de blocs d'alimentation électrique.

Nom :	Hugin Sweda
Adresse :	34 Maple Avenue Pine Brook, NJ 07058 U.S.A.
Contact :	Mme Joanne Bieksha, Chef du contrôle des stocks
Téléphone :	201-575-8100
Télécopieur :	201-575-8861

- Importe des écrans de visualisation, des imprimantes, des caisses enregistreuses et des disquettes du Japon, du Portugal, du Mexique et du Canada.

- Le prix des produits influe beaucoup sur la décision d'importer.

- N'a pas été satisfaite des produits canadiens à cause des retards de livraison.

- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec elle au moyen de brochures ou de contacts personnels, ou encore que son représentant visite l'usine du fabricant canadien.

- Recherche activement des fournisseurs d'écrans de visualisation pleine page, à haute résolution et en blanc et noir.

Nom :	Matrix Instruments Corporation
Adresse :	1 Ramland Road Orangeburg, NY 10962 U.S.A.
Contact :	M. Tom Mattimore, Directeur des achats
Téléphone :	914-365-0190
Télécopieur :	914-359-8201

- Importe des écrans de visualisation, des imprimantes, divers modules, diverses pièces pré-assemblées, des unités de traitement de films et des tubes cathodiques du Japon, de Corée du Sud, de Suède, de France et d'Allemagne de l'Ouest.

- Le prix et la disponibilité des produits influent beaucoup sur la décision d'importer.

- A été satisfait des produits canadiens.

- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec lui au moyen de brochures ou de contacts personnels, par l'entremise d'un distributeur ou encore que son représentant visite l'usine du fabricant canadien.

- Recherche activement des fournisseurs de tubes cathodiques et d'assemblages en tôle pour les machines de bureau.

Nom :	Okidata
Adresse :	532 Fellowship Road Mount Laurel, NJ 08054 U.S.A.
Contact :	M. Mike Sidler, Directeur des achats
Téléphone :	609-235-2600, poste 8480
Télécopieur :	609-778-4184

- Importe des imprimantes et des écrans de visualisation du Japon.
- Les ententes conclues avec la société-mère influent beaucoup sur la décision d'importer.
- N'a jamais acheté de produits canadiens.
- N'a pas de préférence quant aux moyens de se renseigner sur les entreprises canadiennes.
- Lit Electronic Business, Electronic Purchasing, Electronic Business News et Business Month.
- Recherche activement des fournisseurs de circuits intégrés.

Nom :	Printware
Adresse :	1385 Mendota Heights Road St. Paul, MN, 55120 U.S.A.
Contact :	Mme Heidi Studer, Acheteuse
Téléphone :	612-456-1400
Télécopieur :	612-454-3684

- Importe des imprimantes à laser, des câbles et des traducteurs de fréquence du Japon.
- La disponibilité des produits influe beaucoup sur la décision d'importer.
- N'a pas de préférence quant aux moyens de se renseigner sur les entreprises canadiennes.
- Assiste à la foire «Mid-West Business Line Show» au Minnesota.
- Lit PC Weekly.
- Recherche activement des fournisseurs de cartes électroniques pour ordinateurs individuels.

Nom :	Sanyo Business Systems
Adresse :	51 Joseph Street Moonachie, NJ 07074 U.S.A.
Contact :	M. Jules Lusari, Directeur, Télécopieurs
Téléphone :	201-440-9300, poste 426
Télécopieur :	201-440-5430

- Importe des calculatrices, des ordinateurs, des copieurs, des caisses enregistreuses, des répondeurs téléphoniques et des télécopieurs du Japon.
- La société-mère influe beaucoup sur les décisions d'achat.
- Préfère que les entreprises canadiennes communiquent avec lui au moyen de brochures, foires commerciales et publications industrielles.
- Participe à la foire de Hanovre en Allemagne de l'Ouest.
- Lit Office World News.
- Recherche activement des fournisseurs de pièces de télécopieurs (c'est-à-dire de puces, têtes thermiques, éléments monotones).

ANNEXE 2

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS EN GÉNÉRAL

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société :	A&A International
Adresse :	1200 One Candy Centre Fort Worth, TX 76102
Contact :	M. Grant Ogata
Titre :	Directeur des importations
Téléphone :	817-390-3150
Télex :	
Télécopieur :	817-390-2774

Société :	Canon U.S.A.
Adresse :	1000 Axinn Avenue Garden City, NY 11530
Contact :	M. Tamai
Titre :	Directeur adjoint, Import-Export
Téléphone :	516-228-8704
Télex :	
Télécopieur :	516-228-9406

Société :	Cash Register Sales
Adresse :	2909 Anthony Lane, N.E. Minneapolis, MN 55418
Contact :	M. Lans Greene
Titre :	Directeur de la publicité
Téléphone :	612-781-3479
Télex :	
Télécopieur :	612-781-9418

Société :	Filenet
Adresse :	3565 Harbour Blvd. Costa Mesa, CA 92626
Contact :	M. Sam Rossiter
Titre :	Directeur des achats
Téléphone :	714- 966-3432
Télex :	
Télécopieur :	714-966-3465

Société :	Heath-Zenith
Adresse :	490 Benton Harbor Detroit, MI 49022
Contact :	M. Tom Haysmer
Titre :	Directeur des achats
Téléphone :	616-982-3200
Télex :	923279
Télécopieur :	

Société :	Hugin Sweda
Adresse :	34 Maple Avenue Pine Brook, NJ 07058
Contact :	Mme Joanne Bieksha
Titre :	Chef, contrôle des stocks
Téléphone :	201-575-8100
Télex :	
Télécopieur :	201-575-8861

Société :	Lanier Business Products
Adresse :	4667 North Royal Atlanta Dr. Tucker, GA 30084
Contact :	Mme Jackie Griffiths
Titre :	Directrice des importations
Téléphone :	404-934-2104
Télex :	
Télécopieur :	404-934-3952

Société :	Matrix Instruments Corporation
Adresse :	1 Ramland Road Orangeburg, NY 10962
Contact :	M. Tom Mattimore
Titre :	Directeur des achats
Téléphone :	914-365-0190
Télex :	
Télécopieur :	914-359-8201

Société :	Maxell America Inc.
Adresse :	1400 Parker Road Conyers, GA 30207
Contact :	M. Ralph Moore
Titre :	Chef des achats
Téléphone :	404-922-1000
Télex :	
Télécopieur :	404-922-9551

Société :	Maxell Corporation
Adresse :	22-08 Route 208 Fair Lawn, NJ 07410
Contact :	M. Ozawa
Titre :	Vice-président, Produits spéciaux
Téléphone :	201-794-5900
Télex :	
Télécopieur :	201-796-8790

Société :	Mita Copystar America
Adresse :	777 Terrace Avenue Hasbrouck Heights, NJ 07604
Contact :	M. Shawn O'Malley
Titre :	Vice-président, Finances
Téléphone :	201-288-6900
Télex :	
Télécopieur :	201-472-2218

Société :	Mitsubishi Electric
Adresse :	991 Knos Torrance, CA 90502
Contact :	Mme Patti Hanz
Titre :	Personnel, Service des importations
Téléphone :	213-515-3993
Télex :	
Télécopieur :	

Société : NCR
Adresse : 1150 Anderson
Liberty, SC 29657
Contact : M. Ray Martin
Titre : Directeur des achats
Téléphone : 803-843-1500
Télex :
Télécopieur : 803-843-1783

Société : NCR
Adresse : 200 Highway 74 South
Peachtree, GA 30269
Contact : M. Wendel Davis
Titre : Acheteur
Téléphone : 404-487-7000
Télex :
Télécopieur : 404-487-7089

Société : Nichimen
Adresse : 225 North Michigan, Suite 2322
Chicago, IL 60601
Contact : M. Otani
Titre : Directeur des machines
Téléphone : 312-938-8887
Télex :
Télécopieur :

Société : Nissei Sangyo America
Adresse : 1701 Golso Road
Rolling Meadows, IL
Contact : M. M. Kuroda
Titre : Directeur adjoint
Téléphone : 312-981-8989
Télex :
Télécopieur : 312-981-1792

Société : Okidata
Adresse : 532 Fellowship Road
Mount Laurel, NJ 08054
Contact : M. Mike Sidler
Titre : Directeur des achats
Téléphone : 609-235-2600, poste 8480
Télex :
Télécopieur : 609-778-4184

Société : Olivetti USA
Adresse : 765 U.S. Highway 202
Somerville, NJ 08876
Contact : M. Dieter Spacholz
Titre : Directeur des achats
Téléphone : 201-526-8200
Télex :
Télécopieur : 201-526-8405

Société : Omron Business Systems
Adresse : 1300 N. Bafswood
Schaumburg, IL 60173
Contact : M. Scott Bolen
Titre : Directeur adjoint des achats
Téléphone : 312-519-9100
Télex :
Télécopieur : 312-843-7686

Société : Pixielinx
Adresse : 9 Kane Industrial Drive
Hudson, MA 01749
Contact : M. Roger Trudeau
Titre : Vice-président,
Ventes et marketing
Téléphone : 617-562-4808
Télex :
Télécopieur : 617-568-0514

Société : Printware
Adresse : 1385 Mendota Heights Road
St. Paul, MN 55120
Contact : Mme Heidi Studer
Titre : Acheteuse
Téléphone : 612-456-1400
Télex :
Télécopieur : 612-454-3684

Société : Ricoh Corporation
Adresse : 5 Dedrick Place
West Caldwell, NJ 07006
Contact : M. Yugi Miemo
Titre : Directeur des achats
Téléphone : 201-882-2000
Télex :
Télécopieur : 201-882-5210

Société : Sanyo Business Systems
Adresse : 51 Joseph Street
Moonachie, NJ 07074
Contact : M. Jules Lusari
Titre : Directeur, Télécopieurs
Téléphone : 201-440-9300, poste 426
Télex :
Télécopieur : 201-440-5430

Société : Standard Duplicating Machines
Adresse : 10 Connector Road
Andover, MA 01810
Contact : M. Stan Botthby
Titre : Acheteur
Téléphone : 617-470-1920
Télex :
Télécopieur : 617-420-0819

Société :	TDK Electronics
Adresse :	1600 Feehanville Drive Mount and Prospect, IL 60056
Contact :	M. Nakatsu
Titre :	Directeur de l'acheminement
Téléphone :	312-390-4347
Télex :	
Télécopieur :	312-803-6296

Société :	Telebyte Machines
Adresse :	270 East Pulaski Road Greenlawn, NY 11740
Contact :	Mme Phylis Beatman
Titre :	Acheteuse
Téléphone :	516-423-3232
Télex :	
Télécopieur :	516-385-8184

Société :	Texas Instruments
Adresse :	5701 Airport Road P.O. Box 3225 Temple, TX 76503
Contact :	M. Dick Wilson
Titre :	Directeur de l'acheminement
Téléphone :	817-774-6218
Télex :	
Télécopieur :	

Société :	World Products
Adresse :	19654 8th Street East Sonoma, CA 95476
Contact :	Mme Patricia Grimmer
Titre :	Directrice des opérations
Téléphone :	707-996-5201
Télex :	
Télécopieur :	707-996-3380

CONTACTS AUX ÉTATS-UNIS

Société : Absolute Solutions
Adresse : 2525 Nevada Ave. North
Suite 307
Minneapolis, MN 55427
Contact : M. Larry Ford
Titre : Chef des produits à laser
Téléphone : 612-542-9040
Télex :
Télécopieur :

Société : All States Office Machines
Adresse : 5363 Santa Monica Blvd.
Los Angeles, CA
Contact :
Titre :
Téléphone : 213-469-1941
Télex :
Télécopieur :

Société : Angelus Business Systems
Adresse : 4000 West 3rd Street
Los Angeles, CA
Contact :
Titre :
Téléphone : 213-385-7433
Télex :
Télécopieur :

Société : Azerty Inc.
Adresse : 135 Pineview Drive
Tonawanda, NY 14120
Contact : Doreen Devine-DeSanto
Titre : Chef de produit
Téléphone : 716-691-6724
Télex :
Télécopieur :

Société : CA International
Adresse : 20229 Darlington Drive
Gaithersburg, MD 20879
Contact : M. Robert W. Belk
Titre :
Téléphone : 301-948-0561
Télex :
Télécopieur :

Société : CPT Corporation
Adresse : 8100 Mitchell Road
P.O. Box 295
Minneapolis, MN 55440
Contact : M. James Kaufenberg
Titre : Vice-président
Téléphone : 612-937-8000
Télex :
Télécopieur :

Société : California Business Machines
Adresse : 3850 Wilshire Blvd.
Los Angeles, CA 90010
Contact :
Titre :
Téléphone : 213-384-3670
Télex :
Télécopieur :

Société : Carlisle Cos. Inc.
Adresse : 250 E. 5th
1600 Columbia Plaza
Cincinnati, OH 45202
Contact : M. Gerald L. Doerger
Titre : Vice-président
Téléphone : 513-214-2500
Télex :
Télécopieur :

Société : Data Processing Sciences Corp.
Adresse : 2327 Park Avenue
Cincinnati, OH 45206
Contact :
Titre :
Téléphone : 513-961-0776
Télex :
Télécopieur :

Société : Eastern Data Systems
Adresse : 146 Jefferson Street
Brooklyn, NY 11206
Contact : M. Carlos Mosquera
Titre :
Téléphone :
Télex :
Télécopieur :

Société : Ellen Fuog and Assoc., Inc.
Adresse : 3340 West Dundea Road
Suite 2C-3
Northbrook, IL 60062
Contact : Ellen Fuog
Titre : Représentante, clients
nationaux
Téléphone : 312-498-0991
Télex :
Télécopieur :

Société : H.D. Baker
Adresse : 915 Center Street
Tacama, WA 98409
Contact : M. Dixon Baker
Titre : Président
Téléphone : 206-272-3226
Télex :
Télécopieur :

Société : Hayden Publishing Company
Adresse : 10 Mulholland Drive
Hasbrouck, NJ 07604
Contact :
Titre :
Téléphone : 201-393-6000
Télex :
Télécopieur :

Société : Henry O. Bergman Co. Inc.
Adresse : 924 Patapsco Ave.
Baltimore, MD 21230
Contact : Paul Bergman
Titre :
Téléphone : 301-355-7550
Télex :
Télécopieur :

Société : Ingram Software Inc.
Adresse : 2128 Elmwood Avenue
Buffalo, NY 14216
Contact : Mme Jane Ciotta
Titre : Nouveaux produits
Téléphone : 716-874-1874
Télex :
Télécopieur :

Société : NCR Corporation
Adresse : 1700 S. Patterson Blvd.
Dayton, OH 45479
Contact : M. D.W. Russler
Titre : Premier vice-président,
Finances et Administration
Téléphone : 513-445-5000
Télex :
Télécopieur :

Société : Parts 1
Adresse : 530 5th Avenue N.W.
New Brighton, MN 55112
Contact : Mme Rita Kienaas
Titre : Distributeur
Téléphone : 612-633-8079
Télex :
Télécopieur :

Société : Prof. Marketing Services Inc.
Adresse : 7685 Corporate Way
Eden Prairie, MN 55344
Contact : M. Ken Geason
Titre : Président
Téléphone : 612-934-5939
Télex :
Télécopieur :

Société : Rep Net Inc.
Adresse : 4513 Lincoln Street, Suite 104
Lisle, IL 60532
Contact : Doc Howen
Titre :
Téléphone : 312-963-0087
Télex :
Télécopieur :

Société : S.R. International
Adresse : 5207 Seabury Street
Elmhurst, NY 11373
Contact : M. Desai Bipin
Titre :
Téléphone :
Télex :
Télécopieur :

Société : Slocum Computer Supply Inc.
Adresse : 700 Excelsior Ave. E.
Hopkins, MN 55343
Contact : M. Chuck Slocum
Titre : Président
Téléphone : 612-935-0683
Télex :
Télécopieur :

Société : The Computery Sales &
Distribution Inc.
Adresse : 207 Highway 131 East, Suite G
Clarksville, IN 47130
Contact : James E. Robinson
Titre : Président
Téléphone : 812-945-3331
Télex :
Télécopieur :

Société : Trick and Murray Inc.
Adresse : 300 Westlake Avenue North
Seattle, WA 98109
Contact : Pepper Irwin
Titre : Directeur général
Téléphone : 206-622-1440
Télex :
Télécopieur :

ANNEXE 3

IMPORTATIONS DE MACHINES DE BUREAU EN 1986
(ANNEXE A 753.0, 759.9, 764.9, 898.3)

ANNEXE 3

Machines de bureau

Importations en 1986 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
Total pour tous les articles en caractères gras couverts par cette étude	**11 683 540**	**727 714**	**1 704 502**	**5 042 912**	**4 208 412**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour l'étude	1 317 696	14 893	69 431	806 014	427 358
Total pour tous les articles en caractères italiques n'ayant aucun intérêt à l'étude	*3 697 606*	*236 161*	*393 685*	*1 584 947*	*1 482 813*

753.0 Machines comptables, machines à calculer et autres machines de traitement des données
Importations 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7530010	Machines comptables, machines à calculer et autres machines de traitement des données comportant un mécanisme de calcul	1 915 676	121 727	557 601	588 691	647 657
7530020	Machines de traitement des données, n.d.a.	3 628 636	160 480	395 935	2 192 386	879 835

759.9 Mémoires à tores de ferrite et autres pièces, n.d.a., de machines de traitement automatique des données et de machines de bureau comportant un mécanisme de calcul
Importations 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7599020	Mémoires à tores de ferrite	39 191	0	347	1 507	37 337
7599040	**Pièces, n.d.a., de machines de traitement automatique des données**	**5 474 814**	**442 799**	**670 555**	**1 921 902**	**2 439 558**
7599060	**Pièces, n.d.a., de machines de bureau comportant un mécanisme de calcul, n.d.a.**	**71 098**	**2 098**	**18 165**	**33 781**	**17 054**

764.9 Pièces, n.d.a., de récepteurs de télévision et de radio, d'appareils d'enregistrement et de reproduction de sons, n.d.a., sauf appareils téléphoniques et télégraphiques en ligne
Importations 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7649200	*Pièces, n.d.a., de haut-parleurs, d'écouteurs, de casques d'écoute et d'amplificateurs d'audio-fréquence*	*143 348*	*11 316*	*12 192*	*43 921*	*75 919*
7649305	*Pièces, n.d.a., de caméras de télévision*	*62 694*	*85*	*3 510*	*58 586*	*513*
7649310	*Syntonisateurs de téléviseurs*	*109 888*	*0*	*180*	*7 898*	*101 810*
7649315	*Antennes, téléviseurs*	*6 470*	*0*	*0*	*3 597*	*2 873*
7649320	*Collisers de déviation, assemblages de convergence, retours du spot, bobines de concentration, et bobines de démagnétisation, télévision*	*140 181*	*841*	*1 381*	*58 310*	*79 649*
7649325	*Convertisseurs, préamplificateurs, amplificateurs et raccords pour la télévision câblée*	*543 543*	*18 335*	*2 288*	*313 444*	*209 476*
7649330	*Pièces, n.d.a., (y compris les meubles) pour téléviseurs*	*624 812*	*30 598*	*48 941*	*293 403*	*251 870*
7649335	*Antennes de radio, pour fréquence réservée au public*	*5 702*	*0*	*170*	*2 236*	*3 296*
7649342	*Antennes de radio, sauf pour fréquence réservée au public*	*65 246*	*4 807*	*7 081*	*32 533*	*20 825*
7649350	*Appareils radiotéléphoniques, n.d.a., et pièces, n.d.a., d'appareils radiotéléphoniques*	*964 154*	*109 601*	*87 024*	*308 753*	*458 776*
7649355	*Pièces, n.d.a., de radars*	*137 507*	*27 622*	*67 383*	*2 464*	*40 038*

764.9 Pièces, n.d.a., de récepteurs de télévision et de radio, d'appareils d'enregistrement et de reproduction de sons, n.d.a., sauf appareils téléphoniques et télégraphiques en ligne (Suite)
Importations 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
7649360	*Pièces, n.d.a., d'appareils de radio-navigation (sauf pièces de radars)*	*16 083*	*5 149*	*2 989*	*3 597*	*4 348*
7649920	*Pièces, n.d.a., de phonographes, de platines tourne-disque et des changeurs de disques, y compris les bras de lecture*	*31 110*	*68*	*5 041*	*16 855*	*9 146*
7649960	**Pièces, n.d.a, de magnétophones et de machines à dicter**	**456 070**	**368**	**20 036**	**243 299**	**192 367**
7649980	*Matériel de radiotélécommunications, n.d.a.*	*528 681*	*399*	*1 115*	*345 606*	*181 561*

898.3 Disques de phonographe et autres supports d'enregistrement vidéo et sonore; disques vierges et supports magnétiques d'enregistrement
Importations 1986 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres
8983105	Cassettes vierges pour enregistrements sonores	149 144	0	7 469	71 050	70 625
8983115	Cartouches vierges pour enregistrements sonores	1 457	74	180	512	691
8983120	Supports magnétiques d'enregistrement sonore (autres que les cassettes et les cartouches), n.d.a., vierges	105 757	190	21 584	60 579	23 404
8983125	Cassettes vierges pour enregistrements vidéo	722 246	0	16 069	461 381	244 796
8983135	Cartouches vierges pour enregistrements vidéo	6 989	0	368	2 912	3 709
8983140	Supports magnétiques d'enregistrement vidéo (autres que les cassettes et les cartouches), n.d.a., vierges	166 398	61	8 226	148 027	10 084
8983150	**Bandes magnétiques vierges pour ordinateurs**	**137 246**	**242**	**42 210**	**62 853**	**31 941**
8983195	Supports d'enregistrement magnétique vierges, n.d.a.	89 905	1 430	13 123	56 689	18 663
8983210	Enregistrements vidéo sur bande magnétique (images et/ou son)	36 609	13 138	2 065	3 357	18 049
8983240	*Disques de phonographe, microsillons enregistrés en stéréophonie et tétraphonie*	*26 366*	*1 245*	*21 785*	*584*	*2 752*

8983250	*Disques de phonographe, n.d.a., (sauf les microsillons enregistrés en stéréophonie et tétraphonie), y compris les disques vierges*	*15 944*	*2 030*	*11 229*	*1 161*	*1 524*
8983270	*Enregistrements sonores, n.d.a., et enregistrements magnétiques non sonores, n.d.a.*	*275 877*	*24 065*	*121 376*	*91 999*	*38 437*

ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS, 1986

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU D'EUROPE ET DU JAPON PAR PAYS - 1986

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A						TOTAL	%
	7530010	7530020	7599040	7599060	7649960	8983150		
Belgique-Luxembourg	21 024	4 469	41 119	-	453	86	67 151	0,57
Danemark	18 666	989	11 734	-	108	-	31 497	0,27
Finlande	1 287	5 628	2 291	-	-	-	9 206	0,08
France	43 385	271 123	65 704	931	2 308	555	384 006	3,29
Italie	-	30 289	93 922	858	63	206	125 338	1,07
Pays-Bas	11 985	8 055	35 556	580	251	-	56 427	0,48
Norvège	749	813	2 385	-	134	-	4 081	0,03
Espagne	195	1 014	3 362	-	-	-	4 571	0,04
Suède	4 468	86 006	22 466	852	73	16 131	129 996	1,11
Suisse	9 912	1 000	16 680	1 716	5 065	-	34 373	0,29
Royaume-Uni	116 556	63 746	174 014	10 437	2 330	11 512	378 595	3,24
Allemagne de l'Ouest	37 936	166 803	201 322	2 791	9 251	13 720	431 823	3,70
Total, Europe	266 163	639 935	670 555	18 165	20 036	42 210	1 657 064	14,18
Japon	588 691	2 192 386	1 921 902	33 751	243 299	62 853	5 042 882	43,16
Total, Europe et Japon	854 854	2 832 321	2 592 457	51 916	263 335	105 063	6 699 946	57,34
Total des importations	1 915 676	3 628 636	5 474 814	71 098	456 070	137 246	11 683 540	

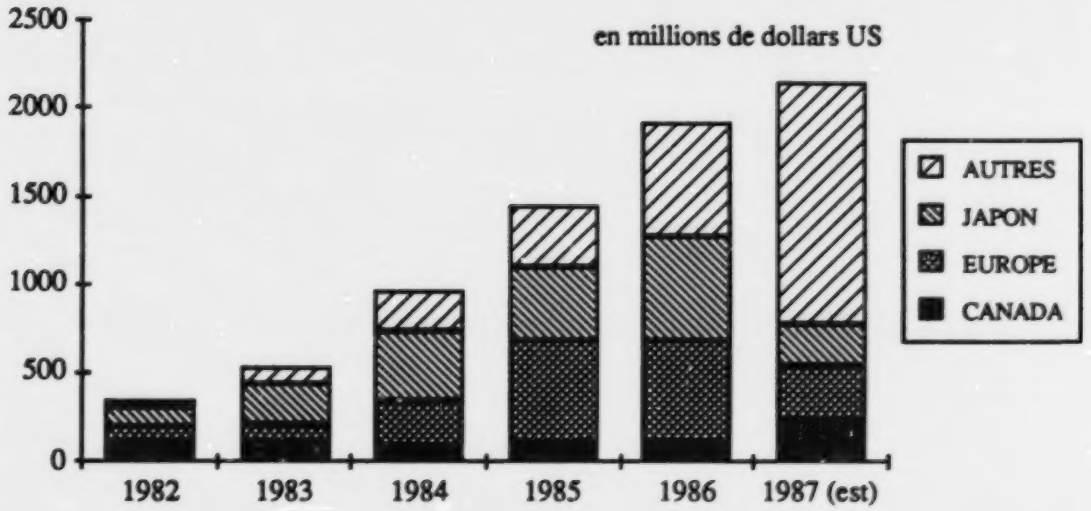
ANNEXE 5

IMPORTATIONS DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU, 1982 - 1987

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU

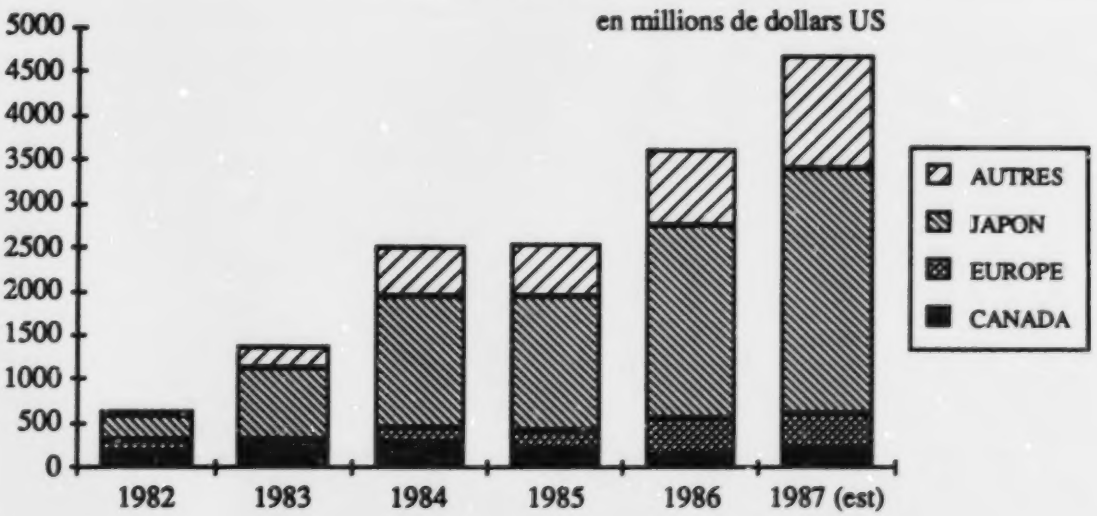
MACHINES COMPTABLES, MACHINES À CALCULER ET AUTRES MACHINES DE TRAITEMENT DES DONNÉES COMPORTANT UN MÉCANISME DE CALCUL

ANNEXE A 7530010



MACHINES DE TRAITEMENT DES DONNÉES, n.d.a.

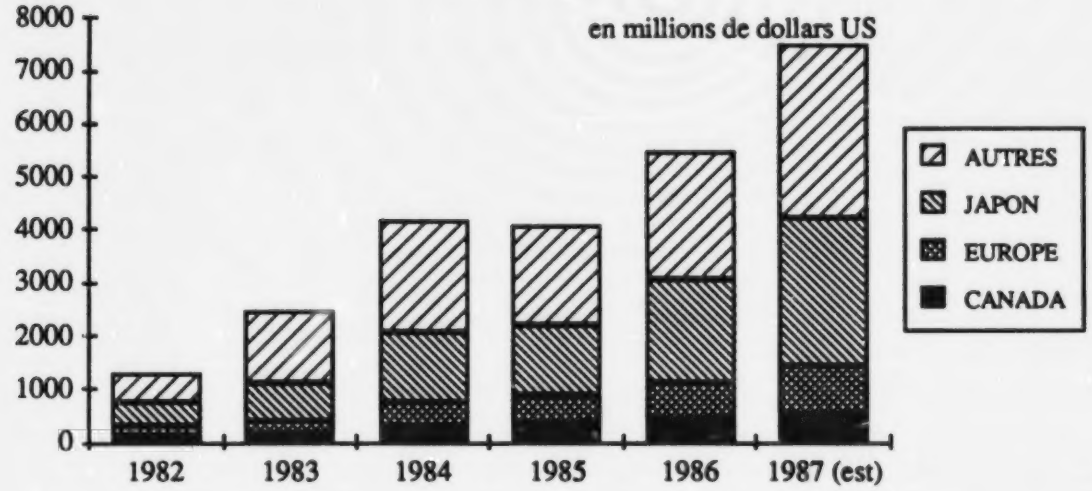
ANNEXE A 7530020



IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU (suite)

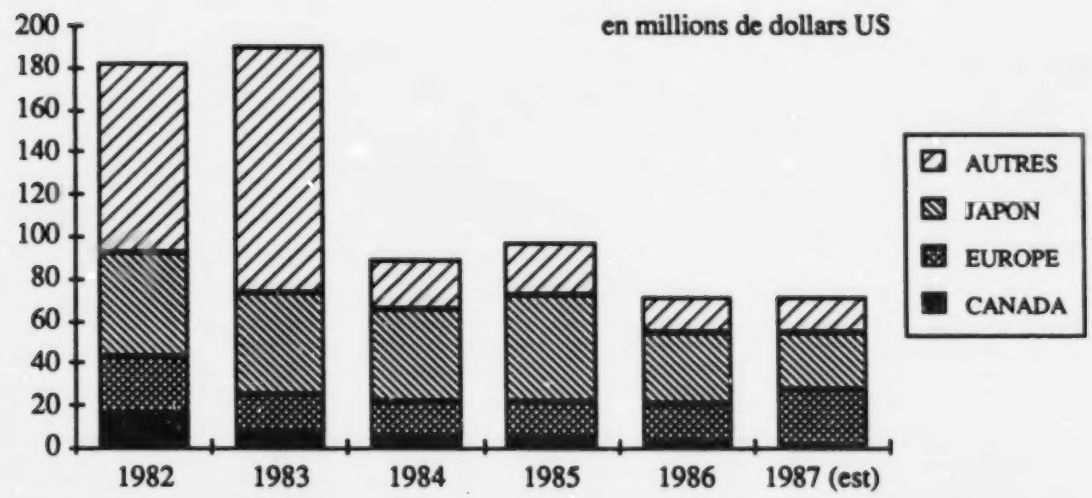
PIÈCES, n.d.a., DE MACHINES DE TRAITEMENT AUTOMATIQUE DES DONNÉES

ANNEXE A 7599040



PIÈCES, n.d.a., DE MACHINES DE BUREAU COMPORTANT UN MÉCANISME DE CALCUL

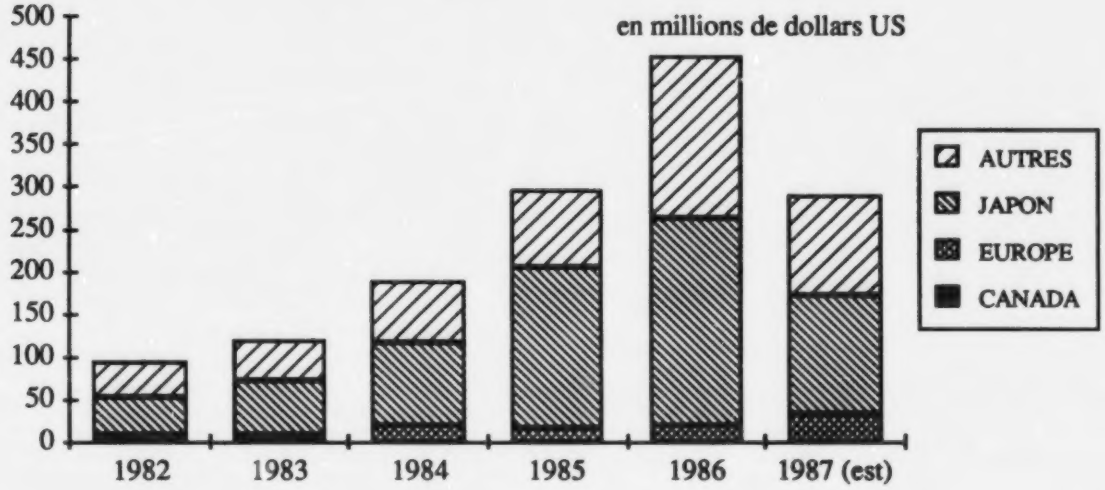
ANNEXE A 7599060



IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES MACHINES DE BUREAU (suite)

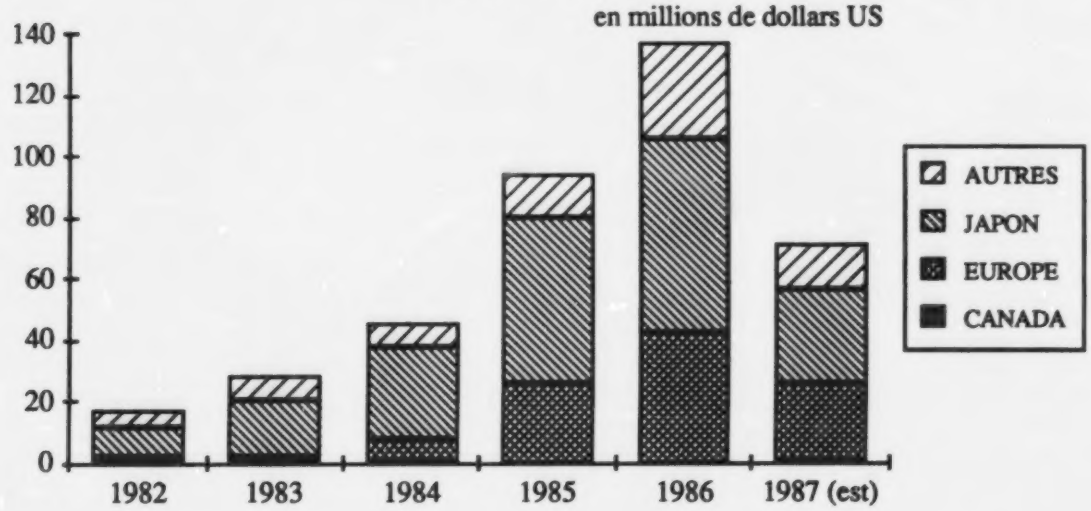
PIÈCES, n.d.a., DE MAGNÉTOPHONES ET DE MACHINES À DICTER

ANNEXE A 7649960



BANDES MAGNÉTIQUES VIERGES POUR ORDINATEUR

ANNEXE A 8983150



ANNEXE 6

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AUX MACHINES DE BUREAU CANADIENNES ET LISTE DES DROITS DE DOUANE ÉLIMINÉS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. Les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NOTE :

Conformément aux pratiques habituelles en matière de traités bilatéraux, le Département d'État aux États-Unis souhaite examiner la version française de l'Accord pour s'assurer que la portée juridique de cette dernière est identique à celle du texte anglais, les deux textes faisant également foi. Aux termes d'un échange de notes diplomatiques entre les deux gouvernements, le Département d'État disposera d'une période après la signature de l'Accord pour procéder à cette vérification. Il se peut donc que d'autres modifications mineures soient apportées au texte français à la suite des observations formulées par le Département d'État.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8469	Machines à écrire et machines pour le traitement des textes :		
8469.10.00	Machines à écrire automatiques et machines pour le traitement des textes	2,2 %	A
	Autres machines à écrire, électriques :		
8469.21.00	D'un poids n'excédant pas 12 kg, coffret non compris	Franchise	D
8469.29.00	Autres	Franchise	D
	Autres machines à écrire, non électriques :		
8469.31.00	D'un poids n'excédant pas 12 kg, coffret non compris	Franchise	D
8469.39.00	Autres	Franchise	D
8470	Machines à calculer; machines comptables, caisses enregistreuses, machines à affranchir, à établir les tickets et machines similaires, comportant un dispositif de calcul :		
8470.10.00	Calculatrices électroniques pouvant fonctionner sans source d'énergie extérieure	3,7 %	A
	Autres machines à calculer électroniques :		
8470.21.00	Comportant un organe imprimant	3,7 %	A
8470.29.00	Autres	3,7 %	A
8470.30.00	Autres machines à calculer	3,7 %	A
8470.40.00	Machines comptables	3,9 %	A

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8470.50.00		Caisses enregistreuses	Franchise	D
8470.90.00		Autres	3,9 %	B
8471		Machines automatiques de traitement de l'information et leurs unités; lecteurs magnétiques ou optiques, machines de mise d'informations sur support sous forme codée et machines de traitement de ces informations, non dénommés ni compris ailleurs :		
8471.10.00		Machines automatiques de traitement de l'information, analogiques ou hybrides :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	4,9 %	A
8471.20.00		Machines automatiques de traitement de l'information, numériques, comportant, sous une même enveloppe, au moins une unité centrale de traitement et, qu'elles soient ou non combinées, des unités d'entrée et des unités de sortie :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,9 %	A
		Autres :		
8471.91.00		Unités de traitement numériques, même présentées avec le reste d'un système et pouvant comporter, sous une même enveloppe, un ou deux des types d'unités suivants : unités de mémoire, unités d'entrée et unités de sortie :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,9 %	A
8471.92		Unités d'entrée ou de sortie, même présentées avec le reste d'un système et pouvant comporter, sous la même enveloppe, des unités de mémoire :		
8471.92.10		Unités d'entrée ou de sortie combinées :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A
		Autres :		
8471.92.20		Claviers	Franchise	D
8471.92.30		Consoles de visualisation :		
		Sans tube à rayons cathodiques, dont l'écran, mesuré diagonalement, ne dépasse pas 30,5 cm	Franchise	D

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8471.92.40		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A
		Imprimantes :		
8471.92.65		Unités assemblées incorporant au moins les mécanismes d'entraînement, de commande et d'impression :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A
8471.92.70		Autres	Franchise	D
		Autres :		
8471.92.80		Unités pouvant être incorporées à des machines automatiques de traitement de l'information ou à leurs unités	Franchise	D
8471.92.90		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A
8471.93		Unités de mémoire, même présentées avec le reste d'un système :		
		Unités de disques magnétiques :		
		Pour un disque d'un diamètre dépassant 21 cm :		
8471.93.10		Sans unité de lecture-écriture intégrée; unités de lecture-écriture présentées séparément	Franchise	D
8471.93.15		Unités devant être incorporées dans des machines automatiques de traitement de l'information ou leurs unités	Franchise	D
8471.93.20		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A

NUMÉRO		DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
		Autres :		
8471.93.30		Non assemblées dans des boîtiers, et sans alimentation électrique extérieure	Franchise	D
8471.93.40		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation sur des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A
		Autres unités de mémoire :		
8471.93.50		Non assemblées dans des boîtiers, pour installation sur une table, un bureau, un mur un plancher ou à un autre endroit	Franchise	D
8471.93.60		Autres :		
	A	Pour lesquels une utilisation pour des aéronefs civils est certifiée (voir la note supplémentaire 1 des É.-U., chapitre 88)	Franchise	D
	B	Autres	3,7 %	A
8471.99		Autres :		
8471.99.15		Unités de commande ou adaptateurs	Franchise	D
8471.99.30		Blocs d'alimentation	3 %	A
		Autres :		
8471.99.60		Unités pouvant être incorporées dans des machines automatiques de traitement de l'information ou leurs unités	Franchise	D
8471.99.90		Autres	3,7 %	A

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
8472	Autres machines et appareils de bureau (duplicateurs hectographiques ou à stencils, machines à imprimer les adresses, distributeurs automatiques de billets de banque, machines à trier, à compter ou à encartoucher les pièces de monnaie, appareils à tailler les crayons, appareils à perforer ou à agrafer, par exemple) :		
8472.10.00	Duplicateurs	3,3 %	B
8472.20.00	Machines à imprimer les adresses ou à estamper les plaques d'adresses	4,2 %	B
8472.30.00	Machines pour le triage, le pliage, la mise sous enveloppe ou sous bande du courrier, machines à ouvrir, fermer ou sceller la correspondance et machines à apposer ou à oblitérer les timbres	3,7 %	B
8472.90	Autres :		
8472.90.20	Distributeurs automatiques de billets de banque et autres distributions de change	3,7 %	A
8472.90.40	Aiguisoirs à crayons	5,3 %	B
8472.90.60	Machines à numéroter, à dater et à libeller les chèques	Franchise	D
8472.90.80	Autres	3,7 %	B
8473	Parties et accessoires (autres que les coffrets, housses et similaires) reconnaissables comme étant exclusivement ou principalement destinés aux machines ou appareils des positions 8469 à 8472 :		
8473.10.00	Parties et accessoires des machines de la position 8469	4 %	A
	Parties et accessoires des machines de la position 8470 :		
8473.21.00	Des machines à calculer électroniques des sous-positions 8470.10, 8470.21 ou 8470.29	3,9 %	A
8473.29.00	Autres	3,9 %	A
8473.30	Parties et accessoires des machines de la position 8471 :		
8473.30.40	Ne comportant pas de tube à rayonnement cathodique	Franchise	D
8473.30.80	Autres	3,9 %	A
8473.40	Parties et accessoires des machines de la position 8472 :		
8473.40.20	Des distributeurs automatiques de billets de banque et autres machines distributrices de monnaie du numéro 8472.90.20	3,9 %	A
8473.40.40	Autres	3,9 %	B
8476	Machines automatiques de vente de produits (timbres-poste, cigarettes, denrées alimentaires, boissons, par exemple), y compris les machines pour changer la monnaie; et leurs parties :		
	Machines :		
8476.11.00	Comportant un dispositif de chauffage ou de réfrigération	3,9 %	A
8476.19.00	Autres	3,9 %	A
8476.90.00	Parties	3,9 %	A

ANNEXE 7

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

MACHINES DE BUREAU

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Australie					1	1	5,00
Brésil					1	1	5,00
Canada		2				2	2,00
Chine			1			1	3,00
Danemark			1			1	3,00
Extrême-Orient					1	1	5,00
France		1				1	2,00
Hong Kong		1		1	3	5	4,20
Italie			1	1	1	3	4,00
Japon		1	7	6	28	42	4,45
Mexique			1			1	3,00
Portugal		1				1	2,00
Écosse					1	1	5,00
Singapour			1	3	4	8	4,38
Corée du Sud			1	4	3	8	4,25
Suède			1		1	2	4,00
Taiwan	1	1	2	4	7	15	4,00
Thaïlande				1		1	4,00
Royaume-Uni					2	2	5,00
Allemagne de l'Ouest			3	1	2	6	3,83
TOTAL	1	7	19	21	55	103	

degrés de satisfaction :

1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

ANNEXE 8

PUBLICATIONS ET FOIRES COMMERCIALES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPAUX SALONS DES MACHINES DE BUREAU

ACN SOLUTIONS

Réseaux d'ordinateurs, logiciels LAN, matériel informatique, imprimantes et services d'experts-conseils.

Acheteurs : Chefs de services d'information, sociétés de télécommunications
Contact : Grisha Davida
P.O. Box 488
427-7th Street
Fairview, NJ 07022
Téléphone : 201-941-8872

1988 :	13 - 15 juillet	Boston	150 exposants	10 000 visiteurs
1989 :	Juillet	Boston		

ADVANCED SEMICONDUCTOR EQUIPMENT EXPO

Biens d'équipement, produits et services pour l'industrie des semi-conducteurs.

Acheteurs : Informaticiens, concepteurs, directeurs d'usine
Contact : Cartlidge Associates Inc.
1101 S. Winchester Boulevard
San Jose, CA 95128
Téléphone : 408-554-6644

1989 :	31 jan. - 2 fév.	Santa Clara	200 exposants	15 000 visiteurs

AFCEA (ARMED FORCES COMMUNICATIONS & ELECTRONICS ASSOCIATION)

Matériel informatique et matériel électronique de communications, destinés à des usages militaires et civils.

Acheteurs : Acheteurs du gouvernement, grandes entreprises
Contact : Armed Forces Communications & Electronics Association
4400 Fair Lakes Court
Fairfax, VA 22033
Téléphone : 703-631-6100

1988 :	14-16 juin	Washington	600 exposants	25 000 visiteurs
1989 :	7-9 février	Anaheim	200 exposants	7 000 visiteurs
	20-22 juin	Washington	600 exposants	25 000 visiteurs

BUFFALO COMPUTER AND BUSINESS SHOW

Matériel informatique, logiciels, matériel de bureau connexe.

Acheteurs : Entreprises régionales
Contact : Southex Exhibitions
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Téléphone : 716-852-2006

1988 :	15 - 17 novembre	Buffalo	200 exposants	10 000 visiteurs

CENTRAL NEW YORK OFFICE COMPUTER EXPO

Matériel informatique, logiciels, machines de bureau et services connexes.

Acheteurs : Entreprises régionales
Contact : Professional Program Management
1552 Hertel Avenue
Buffalo, NY 14216
Téléphone : 716-834-9431

1988 :	25 - 26 mai	Syracuse	250 exposants	5 000 visiteurs

COMDEX

Éventail complet d'ordinateurs individuels, d'ordinateurs de table, d'ordinateurs portatifs, de logiciels, de périphériques et de services; plus grand salon de l'informatique en Amérique du Nord auquel participent des sociétés américaines et étrangères.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, chefs de services d'information de grandes entreprises
Contact : The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Téléphone : 617-449-6600
Télex : 951176

Printemps 1988 :	9-12 mai	Atlanta	500 exposants	42 000 visiteurs
Automne 1988 :	14-18 novembre	Las Vegas	1 500 exposants	80 000 visiteurs
Printemps 1989 :	10-13 avril	Chicago	500 exposants	45 000 visiteurs
Automne 1989 :	13-17 novembre	Las Vegas	1 500 exposants	80 000 visiteurs
Printemps 1990 :	9-12 avril	Chicago	500 exposants	45 000 visiteurs

COMMTEX INTERNATIONAL

Éventail complet de matériel et de logiciels de communications audio-visuelles et visuelles.

Acheteurs : Chefs des services des communications des entreprises, formateurs, maisons de création de produits audio-visuels
Contact : ICIA
3150 Spring Street
Fairfax, VA 22031
Téléphone : 703-273-7200

1989 :	2-5 février	Dallas	325 exposants	11 000 visiteurs

COMPUTER GRAPHICS

Matériel informatique, logiciels, systèmes d'exposés d'entreprise, matériel d'éditique, produits vidéo d'animation.

Acheteurs : Entreprises qui figurent à la liste des 1000 de Fortune
Contact : Computer Graphics New York
Suite 690
8300 Greensboro Drive
McLean, VA 22102
Téléphone : 703-893-4545

1989 :	17 - 19 janvier	New York	175 exposants	15 000 visiteurs

COMPUTER SOFTWARE/HARDWARE AND PERIPHERALS

Salon de la comptabilité.

C'est la plus grande et la plus ancienne des foires commerciales qui s'adressent aux comptables agréés; les exposants y présentent du matériel informatique, des logiciels, des fournitures pour ordinateur et des services informatiques.

Acheteurs : Comptables agréés et leurs clients, surtout de la région de New York.
Contact : Flagg Management Inc.
P.O. Box 4440, Grand Central Station
New York, NY 10163
Téléphone : 212-286-0333

1988 :	3-5 mai	New York	200 exposants	12 000 visiteurs

CONNECT

Matériel de connectivité, systèmes connectés, gestion de réseaux intégrés.

Acheteurs : Chefs de services d'information, chefs des services de communications des grandes entreprises, professions libérales

Contact : Cahners Exposition Group
999 Summer Street
P.O. Box 3833
Stanford, CT 06905
Téléphone : 203-964-0000

1988 :	8-10 mars	New York	(Aucunes données statistiques disponibles)
1989 :	19-21 avril	New York	

CORPCON

Micro-informatique : matériel, logiciels, fournitures et services. Éditique, matériel et logiciels LAN de communications et graphismes commerciaux.

Acheteurs : Chefs de services d'information, du chef subalterne jusqu'au directeur général

Contact : Corpcon
P.O. Box 3727
Santa Monica, CA 90403
Téléphone : 213-450-0500

1988 : CORPCON East (mai, Boston) annulé provisoirement

8 - 10 novembre	Los Angeles	250 exposants	15 000 visiteurs

CORPORATE ELECTRONIC PUBLISHING SHOW

Systèmes d'édition, éditique.

Acheteurs : Chefs de services d'information, maisons d'édition

Contact : Cahners Exposition Group
999 Summer Street
P.O. Box 3833
Stanford, CT 06905
Téléphone : 203-964-0000

1988 :	19-21 avril	Chicago	100 exposants	10 000 visiteurs
	27-29 septembre	Boston	100 exposants	12 000 visiteurs

DEFENCE & GOVERNMENT COMPUTER GRAPHICS

Infographie, informatique, éditique : vaste gamme de produits.

Acheteurs : Gouvernement et grandes entreprises
Contact : World Computer Graphics Association
2033 M Street N.W.
Washington, DC 20036
Téléphone : 202-775-9556

1988 :	25-28 octobre	Washington	120 exposants	12 000 visiteurs
1989 :	Septembre-octobre	Washington		

DEXPO

Matériel numérique, matériel utilisable sur des ordinateurs différents, logiciels.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, «VARS»
Contact : Expoconsul International Inc.
3 Independence Way
Princeton, NJ 08540
Téléphone : 609-987-9400
Télex : 844635

1988 (Sud) :	17-19 mai	Cincinnati	250 exposants	7 000 visiteurs
1988 (Ouest) :	18-20 octobre	Anaheim	300 exposants	12 000 visiteurs
1989 (Est) :	Février	New York	250 exposants	7 000 visiteurs

EWC (ENGINEERING WORKSTATION CONFERENCE)

Éventail complet de produits destinés au marché de l'ingénierie et la conception assistées par ordinateur, postes de travail d'ingénieur, éditique (publications techniques).

Acheteurs : Ingénieurs, gestionnaires chargés des systèmes d'ingénierie et de conception assistées par ordinateur dans les grandes entreprises
Contact : Corpcon
P.O. Box 3727
Santa Monica, CA 90403
Téléphone : 213-450-0500

1988 :	17-19 mai	Boston	120 exposants	8 000 visiteurs
	29 nov. - 1er déc.	Los Angeles	120 exposants	8 000 visiteurs

(S'adresse à l'industrie aérospatiale.)

ELECTRO

Instruments, composants à semi-conducteurs, conception/fabrication/ingénierie assistées par ordinateur, optoélectronique, systèmes d'emballage, testeurs automatiques, testeurs de cartes d'ordinateurs individuels, services de fabrication et d'ingénierie.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, «VARS», R & D, distributeurs
Contact : Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Téléphone : 213-772-2965
Télex : 181350

1988 :	10-12 mai	Boston	650 exposants	50 000 visiteurs
1989 :	11-13 avril	New York	650 exposants	50 000 visiteurs
1990 :	8-10 mai	Boston	650 exposants	50 000 visiteurs

Minimicro Northeast (Ce salon de la mini et micro-informatique est tenu en même temps que l'Electro)

60 exposants 7 000 visiteurs

ELECTRONIC INDUSTRIES ASSOCIATION

Salon de l'électronique de consommation

Produits électroniques de tous les genres, y compris des ordinateurs, des systèmes vidéo, des chaînes stéréophoniques et des machines de bureau.

Acheteurs : Utilisateurs finals, distributeurs
Contact : Electronic Industries Association
2001 I Street N.W.
Washington, DC 20006
Téléphone : 202-457-4900
Télécopieur : 202-457-4985

1989 :	7-9 janvier	Las Vegas	1 425 exposants	106 000 visiteurs
	3-6 juin	Chicago	1 425 exposants	106 000 visiteurs

FEDERAL COMPUTER CONFERENCE

Matériel informatique, matériel de traitement des données, systèmes portatifs, logiciels.

Acheteurs : Gouvernement et secteur privé
Contact : Information Development Corp.
P.O. Box 322
Wayland, MA 01778
Téléphone : 617-358-5301

1988 :	26-28 octobre	Washington	350 exposants	25 000 visiteurs

ISDN '88

Matériel numérique et services intégrés.

Acheteurs : Chefs de services d'information, sociétés de télécommunications
Contact : Information Gatekeepers Inc.
214 Harvard Avenue
Boston, MA 02134
Téléphone : 617-232-3111

1988 :	18-21 avril	St. Louis	85 exposants	2 500 visiteurs

INFO SHOW (The Information Management Exposition & Conference)

Micro-ordinateurs, mini-ordinateurs, gros ordinateurs, périphériques et services.

Acheteurs : Cadres des entreprises qui figurent à la liste des 1000 de Fortune
Contact : Cahners Exposition Group
999 Summer Street
P.O. Box 3833
Stanford, CT 06905
Téléphone : 203-964-0000

1988 :	11-14 octobre	New York	300 exposants	45 000 visiteurs
1989 :	24-27 octobre	New York	300 exposants	45 000 visiteurs

INFORMATION INDUSTRY ASSOCIATION ANNUAL CONFERENCE

Salon des communications axé sur le contenu des mémoires.

Acheteurs : Créateurs de bases de données, firmes de télémarketing, agences de publicité
Contact : Information Industry Association
P.O. Box 76480
Washington, DC 20013
Téléphone : 202-639-8262

1988 :	18-20 avril	New York	300 exposants	4 000 visiteurs
	30 oct. - 3 nov.	Washington	250 exposants	3 500 visiteurs
1989 :	Printemps	San Diego		

INTERFACE

Salon international du matériel et des services de communications et d'information.

Acheteurs : Professions libérales, réseaux, et chefs de services d'information
Contact : The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Téléphone : 617-449-6600
Télex : 951176

1988 :	28-31 mars	Chicago	400 exposants	15 000 visiteurs
1989 :	13-16 mars	New York	450 exposants	18 000 visiteurs
1990 :	26-29 mars	Chicago	400 exposants	15 000 visiteurs

MIDCON

Électronique de pointe, y compris composants actifs, composants électro-mécaniques, blocs d'alimentation, matériel informatique, logiciels, instruments et testeurs.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, «VARS», distributeurs
Contact : Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Téléphone : 213-772-2965
Télex : 181350

1988 :	30 août - 1er sept.	Dallas	375 exposants	12 000 visiteurs
1989 :	12-14 septembre	Chicago	375 exposants	15 000 visiteurs

NEPCON

Produits ayant trait à la conception, la fabrication et l'interconnexion de produits et sous-ensembles électroniques.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, fabricants de cartes de circuits imprimés, cadres, ingénieurs
Contact : Cahners Exposition Group
1350 East Touhy Avenue
Des Plaines, IL 60018
Téléphone : 312-299-9311

1988 (Ouest) :	23-25 février	Anaheim	900 exposants	40 000 visiteurs
1988 (Est) :	14-16 juin	Boston	450 exposants	18 000 visiteurs
1989 (Ouest) :	7-9 mai	Anaheim	900 exposants	40 000 visiteurs
1989 (Est) :	13-15 juin	Boston	450 exposants	18 000 visiteurs

NORTHCON

Électronique de pointe, y compris composants actifs, composants électro-mécaniques, blocs d'alimentation, matériel informatique, logiciels, instruments et testeurs.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, «VARS», distributeurs, ingénieurs, techniciens
Contact : Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Téléphone : 213-772-2965
Télex : 181350

1988 :	4-6 octobre	Seattle	400 exposants	8 000 visiteurs
1989 :	17-19 octobre	Portland	375 exposants	14 000 visiteurs

NATIONAL COMPUTER CONFERENCE

Éventail complet d'ordinateurs individuels, logiciels, périphériques, fournitures et services.

Acheteurs : Chefs de services d'information, professions libérales, vaste gamme d'utilisateurs
Contact : American Federation of Information Process Societies
1899 Preston White Drive
Reston, VA 22091
Téléphone : 703-620-8900

1988 :	31 mai - 3 juin	Los Angeles	350 exposants	30 000 visiteurs
1989 :	25-27 avril	Atlanta	700 exposants	40 000 visiteurs

NATIONAL COMPUTER GRAPHICS ASSOCIATION

Matériel d'infographie, logiciels, systèmes de conception.

Acheteurs : Chefs de services d'information, dessinateurs, entreprises, maisons d'édition
Contact : National Computer Graphics Association
2722 Merrilee Drive
Fairfax, VA 22031
Téléphone : 703-698-9600

1988 :	20-24 mars	Anaheim	250 exposants	30 000 visiteurs
1989 :	15-19 avril	Philadelphie	275 exposants	35 000 visiteurs

NETWORK 90

Éventail complet de matériel de télécommunications.

Acheteurs : Distributeurs, utilisateurs finals
Contact : U.S. Telecommunications Suppliers Association
333 N. Michigan Avenue, Suite 1618
Chicago, IL 60601
Téléphone : 312-782-8597

1988 :	19-21 octobre	San Francisco	250 exposants	10 000 visiteurs

NETWORLD

Systèmes de gestion de réseaux, produits de connectivité et services.

Acheteurs : Chefs de services d'information, sociétés de télécommunications
Contact : Networld
P.O. Box 1521
Inglewood Cliffs, NJ 07632-0521
Téléphone : 201-569-6406
Télécopieur : 201-569-1153

1988 :	27-29 septembre	Dallas	300 exposants	12 000 visiteurs
1989 :	12-14 septembre	Dallas	300 exposants	12 000 visiteurs

NOMDA (NATIONAL OFFICE MACHINES DEALERS ASSOCIATION)

Éditique, matériel informatique, logiciels, machines de traitement de textes, traducteurs de fréquence, fournitures de bureau, services.

Acheteurs : Chefs de services d'information, directeurs de bureau, institutions
Contact : National Office Machines Dealers Association
12411 Wornall Road
Kansas City, MO 64145
Téléphone : 816-941-3100

1988 :	13-16 juillet	Las Vegas	300 exposants	18 000 visiteurs
1989 :	19-22 juillet	N.-Orléans	300 exposants	18 000 visiteurs

NORTHEAST COMPUTER FAIR

Vaste éventail de matériel informatique, logiciels, périphériques, fournitures et services.

Acheteurs : Entreprises, professions libérales, groupes d'utilisateurs
Contact : The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Téléphone : 617-449-6600
Télex : 951176

1988 :	13-15 octobre	Boston	300 exposants	25 000 visiteurs

PC EXPO

Micro-ordinateurs, mini-ordinateurs, gros ordinateurs, systèmes d'information, périphériques, logiciels, fournitures.

Acheteurs : Gros acheteurs de micro-ordinateurs, chefs du matériel de bureau, moyennes et grandes entreprises, revendeurs
Contact : PC Expo
33 Sylvan Avenue
Inglewood Cliffs, NJ 07632
Téléphone : 201-569-8542
Télécopieur : 201-569-1153

1988 :	21-23 juin	New York	500 exposants	45 000 visiteurs
	10-12 octobre	Chicago	400 exposants	40 000 visiteurs
1989 :	14-16 juin	New York	500 exposants	45 000 visiteurs

ROCHESTER COMPUTER BUSINESS SHOW

Matériel informatique, logiciels, matériel de bureau connexe.

Acheteurs : Entreprises régionales
Contact : Southex Exhibitions
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Téléphone : 716-852-2006

1988 :	27-29 septembre	Rochester	400 exposants	15 000 visiteurs

SEMICON

Éventail complet de semi-conducteurs, de matériel à semi-conducteurs et de services connexes.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, cadres, ingénieurs
Contact : Semiconductor Equipment Materials
625 Ellis Street
Mountain View, CA 94043
Téléphone : 415-964-5111
Télex : 856777

1988(Ouest) :	23-26 mai	San Mateo	1 100 exposants	5 000 visiteurs
1988(Sud/Ouest) :	19-20 octobre	Dallas	200 exposants	4 500 visiteurs

SOUTHCON

Électronique de pointe, y compris composants actifs, composants électro-mécaniques, blocs d'alimentation, matériel informatique, logiciels, instruments et testeurs.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, «VARS», distributeurs, ingénieurs, techniciens
Contact : Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Téléphone : 213-772-2965
Télex : 181350

1988 :	8-10 mars	Orlando	300 exposants	9 000 visiteurs
1989 :	28-30 mars	Orlando	300 exposants	9 000 visiteurs

SUPERCOM

Matériel de télécommunications de tous les genres.

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, distributeurs, utilisateurs finals
Contact : U.S. Telecommunications Suppliers Association
333 N. Michigan Avenue, Suite 1618
Chicago, IL 60601
Téléphone : 312-782-8597

1988 :	23-26 mai	Atlanta	550 exposants	12 000 visiteurs
1989 :	22-25 mai	San Francisco	550 exposants	15 000 visiteurs

TELECOMMUNICATIONS ASSOCIATION ANNUAL CONFERENCE

Ordinateurs, commutateurs, modems (télécopieurs, systèmes de gestion de réseaux, logiciels, messageries électroniques).

Acheteurs : Sociétés membres de l'association, cadres des services de télécommunications d'entreprises
Contact : Telecommunications Association
1515 W. Cameron Avenue, Suite B-140
West Covina, CA 91790
Téléphone : 818-960-1838

1988 :	26 sept.-1er oct.	San Diego	250 exposants	17 000 visiteurs
1989 :	25-30 septembre	San Diego	250 exposants	17 000 visiteurs

TOLEDO COMPUTER AND OFFICE PRODUCTS EXPO

Matériel informatique, logiciels, matériel de bureau connexe.

Acheteurs : Entreprises régionales
Contact : Southex Exhibitions
135 Delaware Avenue, Suite 102
Buffalo, NY 14202
Téléphone : 716-852-2006

1988 :	29-31 mars	Toledo	160 exposants	7 000 visiteurs

UNICOM

Matériel informatique, logiciels, ordinateurs, périphériques, fournitures et services.

Acheteurs : Cadres, chefs de services d'information
Contact : North American Telecommunications Association
2000 Main Street N.W.
Washington, DC 20036
Téléphone : 202-296-9800

1988 :	28-30 novembre	Dallas	300 exposants	25 000 visiteurs

UNIFORUM

Systèmes et services UNIX.

Acheteurs : Grandes entreprises, institutions
Contact : Professional Exposition Management Co. Inc.
2400 E. Devon Avenue, Suite 205
Des Plains, IL 60018
Téléphone : 312-299-3131

1988 :	9-12 février	Dallas	200 exposants	15 000 visiteurs
1989 :	27 fév. - 2 mars	San Franciso	225 exposants	15 000 visiteurs

WCC (WORLD CONGRESS OF COMPUTING)

(Nouveau salon de l'informatique qui est tenu en même temps que le salon INTERFACE)

Gros ordinateurs, mini-ordinateurs, micro-ordinateurs, périphériques, logiciels, matériel annexe, fournitures et services.

Acheteurs : Chefs de services d'information, professions libérales, et cadres chargés de l'achat du matériel de bureautique
Contact : The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Téléphone : 617-449-6600
Télex : 951176

1988 :	28-31 mars	Chicago	(Aucunes données disponibles)

WEST COAST COMPUTER FAIR

Vaste éventail de matériel informatique, logiciels, périphériques, fournitures et services.

Acheteurs : Entreprises, professions libérales, groupes d'utilisateurs
Contact : The Interface Group
300 First Avenue
Needham, MA 02194
Téléphone : 617-449-6600
Télex : 951176

1988 :	7-10 avril	San Francisco	300 exposants	20 000 visiteurs

WESTCON

Électronique de pointe y compris composants actifs, composants électro-mécaniques, blocs d'alimentation, matériel informatique, logiciels, instruments et testeurs

Acheteurs : Chefs du matériel de bureau, «VARS», distributeurs, ingénieurs, techniciens
Contact : Electronic Conventions Inc.
8110 Airport Boulevard
Los Angeles, CA 90045
Téléphone : 213-772-2965
Télex : 181350

1988 :	15-17 novembre	Anaheim	600 exposants	860 000 visiteurs
1989 :	14-16 novembre	San Franciso	1 100 exposants	80 000 visiteurs

PUBLICATIONS

Computer Software News. 425 Park Avenue, New York, NY 10022.
Téléphone : (212) 371-9400

Computer Retailer News, Computer Reseller News. 600 Community Drive, Manhasset, NY 11030.
Téléphone : (516) 365-4600

Computer World. 375 Cochituate Road, Framingham, MA 01701.
Contact : Bill Faberis (directeur) 617-879-6700

Electronic News. 70-12th Street, New York, NY 10003.
Contact : James Fidon (directeur) 212-741-4226

PC «Magazine». Ziff Davis Publishing Company, 1 Park Avenue, New York, NY 10016.
Téléphone : (212) 503-5255

PC World. PCW Communications Incorporated, 501 2nd Street, San Francisco, CA 94107.
Téléphone : (415) 243-0500

PC Week. Ziff Davis Publishing Company, 800 Boylstn Street, Boston, MA 02199-8102.
Téléphone : (617) 375-4100

ANNEXE 9

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Responsable de la commercialisation aux États-Unis pour ce secteur
Ministère des Affaires extérieures (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-6576
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-996-9103

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 04-51191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon,. Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 074-2742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 07-57624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 065-24378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal, Québec
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 055-60768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec, Québec
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 014-44129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice L'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton, Nouveau-Brunswick
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 014-2200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex : 019-22525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section du développement du commerce et des marchés est située à la chancellerie de Sheridan Circle de l'ambassade du Canada, 2450 Massachusetts Avenue N.W., Washington, D.C. 20008-2881
Téléphone : 202-483-5505
Télécopieur : 202-239-2009
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 054-2676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Îles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 94-0625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-1247
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord.

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 23-0715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, Californie 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie,
comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 29-0229 (DOMCAN MPS)
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota,
Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK
CITY
Téléphone : 212-586-2400
Télécopieur : 212-246-7424
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut,
New Jersey, région sud de l'État
de New York ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St., Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les
10 comtés méridionaux), Colorado,
Hawaii, Nevada (sauf le comté de
Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 032-8762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon,
Washington